Numărul 1 mondial în Leadership

JOHN C. MAXWELL

Autorul best seller-ului

Cele 21 de legi supreme ale liderului

PUNE-ȚI VISUL LA ÎNCERCARE

10 ÎNTREBĂRI

CARE SĂ TE AJUTE SĂ ÎL VEZI ȘI APOI SĂ ÎL ATINGI

Această carte este dedicată Margaretei Maxwell,
fata visurilor mele. Ne-am căsătorit pe data de 14 iunie 1969.
Din acea zi, am trăit împreună visul.
Nu îmi pot imagina viaţa fără ea.
Margaret, la mulţi ani pentru 60/40 de ani!

Cuprins

MULŢUMIRI ____ 4
INTRODUCERE Care îţi este visul? ____ 5
CAPITOLUL 1 Întrebarea proprietăţii: Visul meu este într-adevăr al meu? ____ 13
CAPITOLUL 2 Întrebarea Clarităţii: Îmi văd visul clar? ____ 23
CAPITOLUL 3 Întrebarea Realităţii: Depind de factori care sunt sub controlul meu pentru a-mi îndeplini visul? ____ 33
CAPITOLUL 4 Întrebarea pasiunii: Visul meu mă obligă să-l urmez? ____ 44
CAPITOLUL 5 Întrebarea căii: Am o strategie ca să-mi ating visul? ____ 54
CAPITOLUL 6 Întrebarea oamenilor: I-am inclus pe oamenii de care am nevoie pentru a-mi realiza visul? ____ 64
CAPITOLUL 7 Întrebarea Costului: Sunt dispus să plătesc preţul pentru visul meu? ____ 74
CAPITOLUL 8 Întrebarea tenacităţii: Mă apropii de visul meu? ____ 85
CAPITOLUL 9 Întrebarea Împlinirii: Activitatea în direcţia visului meu îmi aduce satisfacţie? ____ 96
CAPITOLUL 10 Întrebarea Semnificaţiei: Alţii beneficiază de visul meu? ____ 105
Încheiere: Privind în trecut... Privind spre viitor ____ 114

MULŢUMIRI

Mulţumesc
Charlie Wetzel, scriitorul meu
Stephanie Wetzel, care a corectat şi editat manuscrisul
Sue Caldwell, care a redactat primul text
Linda Eggers, asistenta mea

INTRODUCERE
Care îţi este visul?

Care îţi este visul? Îl vei realiza în viaţa ta? Sunt sigur că îţi doreşti asta. Sunt sigur că *speri* asta. Dar o vei face cu adevărat? Ce şanse ţi-ai da? Una din cinci? Una din o sută? Una dintr-un milion? Cum poţi să îţi dai seama dacă şansele tale sunt bune sau dacă visul tău va rămâne exact asta – un vis? Eşti dispus să îl supui la un test?

Cei mai mulţi oameni pe care îi cunosc au un vis. De fapt, am întrebat sute, dacă nu mii de oameni despre visurile lor. Unii sunt dornici să-l descrie în detaliu şi cu entuziasm. Alţii sunt reticenţi în a vorbi despre el. Par ruşinaţi să îl verbalizeze. Aceşti oameni nu şi-au pus niciodată visul la încercare. Ei nu ştiu dacă alţii vor râde de ei. Nu sunt siguri dacă ţintesc prea sus sau prea jos. Ei nu ştiu dacă visul lor e ceva ce pot realiza cu adevărat sau dacă sunt sortiţi eşecului.

Acei oameni nu au nici o idee despre cum să-şi realizeze visurile. Ei posedă o noţiune vagă cum că există ceva ce le-ar plăcea să facă într-o bună zi sau cineva ce ar dori să devină. Ei nu ştiu cum să ajungă acolo de aici. Dacă asta te descrie şi pe tine, atunci te vei bucura să afli că există o speranţă. Eu cred că această carte te poate ajuta.

CUNOAŞTE RĂSPUNSURILE ÎNAINTE SĂ DAI TESTUL

Mai ţii minte când ai fost la şcoală şi unul dintre profesori atunci când recapitula materia înainte de un test, spunea: „Fiţi atenţi, pentru că acesta va fi unul dintre subiectele de la test”? Eu da. Profesorii care încurajau elevii şi care voiau să-i vadă reuşind, spuneau mereu asemenea lucruri. Voiau ca noi să fim pregătiţi ca să avem rezultate bune. Ne puneau la încercare, dar ne pregăteau pentru succes.

Dorinţa mea e să fiu asemenea acelor profesori şi să te încurajez. Vreau să te pregătesc pentru a-ţi pune visul la încercare pentru ca tu să îl poţi realiza cu adevărat. Cum? Eu cred că dacă ştii întrebările potrivite pe care să ţi le adresezi şi dacă îţi adresezi aceste întrebări într-un mod afirmativ, vei avea o şansă excelentă pentru a-ţi putea realiza visurile. În funcţie de numărul întrebărilor la care poţi să răspunzi pozitiv, cu atât mai mare va fi probabilitatea pentru succes! Acesta este motivul pentru care am scris această carte.

IDEEA CORECTĂ ŞI IDEEA INCORECTĂ A UNUI VIS

Am studiat oamenii de succes pentru aproape patruzeci de ani. Am cunoscut sute de oameni bine cotaţi care au realizat visuri măreţe. Şi eu la rândul meu am realizat câteva visuri. Ceea ce am descoperit este că mulţi oameni au idei greşite despre visuri. Priveşte această listă de lucruri pe care oamenii le urmează şi pe care le denumesc visuri în vieţile lor:

- **Fantezii** – distragerea atenţiei de la muncă
- **Visuri „prăjitura din cer”** – Idei exagerate fără o strategie sau o bază reală
- **Visuri proaste** – Griji care sădesc frica şi paralizia
- **Visuri idealiste** – Cum ar fi lumea dacă tu ai deţine controlul
- **Visuri delegate** – Visuri trăite prin alţii
- **Visuri romantice** – Credinţa cum că o persoană te va face fericit.
- **Visuri de carieră** – Credinţa cum că succesul în carieră te va face fericit.
- **Visuri de destinaţie** – Credinţa cum că o poziţie, un titlu sau premiu te va face fericit
- **Visuri materiale** – Credinţa cum că bogăţiile sau posesiile materiale te vor face fericit

Dacă acestea nu sunt visuri bune – valide şi demne de viaţa unei persoane – atunci care sunt? Iată definiţia mea a unui vis care poate fi supus la test şi să îl şi treacă: *un vis este o imagine inspiratoare a*

viitorului, care îţi energizează mintea, voinţa şi sentimentele, împuternicindu-te să faci tot ce-ţi stă în putinţă pentru a-l realiza. Un vis demn de urmat este o imagine şi o schiţă a scopului şi potenţialului unei persoane. Sau aşa cum spune prietena mea, Sharon Hull: „Un vis este sămânţa posibilităţii care se plantează în sufletul unei fiinţe umane, care o cheamă să urmeze o cale unică până la realizarea scopului său."

CE AI ÎN MINTE?

Visurile sunt bunuri valoroase. Ele ne propulsează înainte. Ne conferă energie. Ele ne fac să fim mai entuziaşti. Toată lumea ar trebui să aibă un vis. Dar ce se întâmplă dacă nu eşti sigur că ai un vis pe care vrei să-l urmezi? Să privim adevărul. Cei mai mulţi oameni nu au fost încurajaţi să viseze. Alţii au visuri dar îşi pierd speranţa şi le lasă deoparte.

Vreau să ştii că există veşti bune. Îţi poţi găsi sau recăpăta visurile. Pot fi visuri mari, nu toate visurile trebuie să fie măreţe pentru a fi demne de urmat. Ele trebuie doar să fie mai mari decât tine. Actriţa Josie Bisset a remarcat: „Visurile vin cu un număr mai mare, ca să putem creşte în ele."

„Visurile vin cu un număr mai mare, ca să putem creşte în ele." – Josie Bisset

Dacă ai renunţat la speranţă, ţi-ai pierdut din vedere visul sau nu te-ai conectat niciodată cu ceva pentru care tu crezi că merită să visezi şi să lucrezi, poate că te-ar ajuta să înveţi despre cele mai întâlnite cinci motive pentru care oamenii au probleme cu identificarea visului:

1. UNII OAMENI AU FOST DESCURAJAŢI DE CĂTRE ALŢII DIN A VISA

Multor oameni li s-au smuls pur şi simplu visurile! Lumea este plină de oameni care sfarmă visuri şi omoară idei. Unii oameni care nu îşi urmează niciodată visurile proprii nu le place să îi vadă pe alţii cum şi le urmează pe ale lor. Succesul altor oameni îi face să se simtă necorespunzători sau nesiguri.

Profesorii de afaceri Gary Hamel şi C. K. Prahalad au scris despre un experiment cu un grup de maimuţe. Patru maimuţe au fost puse într-o cameră cu un stâlp înalt în mijloc. În vârful stâlpului au fost puse banane. Una dintre maimuţele înfometate a început să se caţere pe stâlp pentru a mânca, dar chiar înainte să ajungă la banane, a fost stropită cu un jet de apă rece. A coborât scheunând de pe stâlp şi şi-a abandonat încercarea de a se hrăni. Fiecare maimuţă a încercat la fel şi toate au coborât după ce au fost stropite cu apă rece. După mai multe încercări, s-au dat bătute.

Cercetătorii au scos una dintre maimuţe din cameră şi au înlocuit-o cu o altă maimuţă. În timp ce noua maimuţă începea să se urce pe stâlp, celelalte trei au apucat-o şi au tras-o de pe stâlp. După ce a încercat să se caţere pe stâlp de câteva ori şi a fost trasă jos de fiecare dată, în cele din urmă s-a dat bătută şi nu a mai încercat să se mai urce pe stâlp.

Cercetătorii au înlocuit maimuţele pe rând şi de fiecare dată când maimuţa cea nouă încerca să urce pe stâlp, era trasă în jos înainte să ajungă la banane. Cu timpul, au rămas în cameră doar maimuţe care nu au fost stropite niciodată cu apă, dar nici una dintre ele nu voia să se caţere pe stâlp. Se împiedicau una pe alta să ajungă pe stâlp, dar nici una din ele nu ştia de ce.

Poate că alţii te-au tras şi pe tine în jos în viaţă. Te-au descurajat din visurile tale. Poate că le displăcea faptul că voiai să avansezi sau să faci ceva semnificativ cu viaţa ta. Sau poate că încercau să te protejeze de durere sau dezamăgire. În orice caz, dacă ai fost descurajat din visare, fii curajos. Nu e niciodată prea târziu să începi să visezi şi să-ţi urmezi visurile.

2. UNII OAMENI SUNT ÎMPIEDICAŢI DE DURERILE ŞI DEZAMĂGIRILE DIN TRECUT

Dezamăgirea este breşa care există între aşteptări şi realitate. Cu toţii am întâlnit această breşă. Am avut experienţe neplăcute neaşteptate. A trebuit să trăim cu dorinţele noastre neîmplinite şi ne-au fost spulberate speranţele. Dezamăgirile pot fi extrem de distrugătoare pentru noi. Scriitorul Mark Twain observa: „Ar trebui să fim atenţi să culegem dintr-o experienţă doar înţelepciunea din ea – şi să ne oprim acolo; ca nu cumva să fim ca pisica pe plita încinsă. Eu nu se va mai aşeza pe o plită încinsă niciodată – asta e bine; dar în acelaşi timp nu se va mai aşeza nici pe o plită rece."

Dezamăgirea este breşa care există între aşteptări şi realitate.

Nu-i aşa că ai descoperit acest lucru ca fiind adevărat? Când ceva merge prost, ne spunem: „Nu voi mai face niciodată aşa ceva!" Ce greşeală, mai ales când vine vorba de visurile noastre! Eşecul este preţul pe care trebuie să-l plătim pentru a realiza succesul. Unii oameni trebuie să înfrunte eşecul în mod repetat înainte să avanseze în drumul spre realizarea visurilor. Margaret Thatcher, fostul prim-ministru britanic a afirmat: „Câteodată va trebui să duci o luptă de mai multe ori pentru a o câştiga." Trebuie să reţinem asta şi să ne asigurăm că nu ne dăm bătuţi prea repede.

3. UNII OAMENI ÎŞI FORMEAZĂ UN OBICEI DIN A SE MULŢUMI CU NIVELUL MEDIU

Editorialista Maureen Dowd spune: „În momentul în care te mulţumeşti cu mai puţin decât meriţi, vei primi chiar mai puţin decât ceea ce ai stabilit." Visurile necesită ca o persoană să îşi întindă limitele, să treacă dincolo de nivelul mediu. Nu poţi să ţinteşti către un vis şi să rămâi în acelaşi timp în siguranţă la un nivel mediocru. Cele două sunt incompatibile.

Când nu suntem destul de inspiraţi pentru a visa, când ne mulţumim cu mediocritate, am putea fi tentaţi să dăm vina pe alţii, pe circumstanţele noastre, pe sistem. Dar adevărul este că mediocritatea este mereu o alegere personală. D. Bruce Lockerbie, preşedintele şi CEO-ul PAIDEIA, Inc., şi regretatul Thomas F. Staley, profesor rezident şi fondator al Stony Brook School din New York, au scris:

> Mediocritatea nu este la rădăcina problemei naţionale şi nici a problemelor corporatiste sau instituţionale; nici o problemă departamentală; mediocritatea este o problemă personală. Sistemul educaţional american nu este un monolit, ci este constituit din milioane de studenţi învăţaţi de milioane de profesori, asistaţi de milioane de asistenţi, echipaţi de milioane de producători, editori şi furnizori – plătiţi de miliarde de dolari! Fiecare dintre aceste faţete ale sistemului educaţional american este populată de indivizi. Prin urmare, *sistemul educaţional american* nu este mediocru, ci aceia dintre noi care iau decizii şi stabilesc fondurile alocate pentru educaţie s-ar putea să fi fost neglijenţi în dedicarea noastră faţă de muncă. *Şcolile* nu sunt mediocre, dar cei dintre noi care suntem administratori sau profesori, împreună cu studenţii noştri, am tratat cu jumătate de măsură aspectul managerial, predarea, învăţarea lor. Vedeţi, *mediocritatea* este, în primul rând, o trăsătură personală, o concesie personală să fim mai puţin decât perfecţi, o resemnare individuală letargică, care spune: „Presupun că destul de bun e destul de bun." În curând, mediocritatea se instalează în corpul politic, expunând naţiunea unui risc; dar reţineţi că mediocritatea începe mereu cu *mine*!

Oamenii care nu posedă visuri captivante riscă să lasă viaţă să alunece pe lângă ei. Zilele lor pot deveni rutină, iar apoi şi ei devin ca zilele lor. Autorul Kenneth Hildebrand exprimă efectele negative ale unei asemenea existenţe. El explică:

> Cel mai sărac dintre oameni nu este cel fără un ban pe numele lui. El este omul fără un vis... [El este ca] un mare vas făcut pentru a ocean, dar care încearcă să navigheze într-un iaz. El nu are un port îndepărtat la care să ajungă, nici un orizont care se ridică şi nici o încărcătură preţioasă pe care să o transporte. Orele sale sunt absorbite de rutina tiraniilor mărunte. Sunt mici şanse să se simtă

nesatisfăcut, arţăgos sau „sătul până peste cap”. Una dintre cele mai mari tragedii ale vieţii este o persoană cu o capacitate de 10 pe 12 şi un suflet de 2 pe 4.

Dacă simţi că viaţa ta e mai apropiată de mediocritate faţă de ce îţi doreşti, trebuie să visezi mai mult. Nimic nu ajută la scoaterea unei persoane din încurcătură mai mult decât un vis care merită.

4. UNORA LE LIPSEŞTE ÎNCREDEREA NECESARĂ PENTRU A-ŞI URMA VISURILE

E nevoie de încredere pentru a vorbi despre un vis şi mai mult pentru a-l urma. Uneori, încrederea separă oamenii care visează şi îşi urmează visurile, de cei care nu fac asta. În studiul său de la Universitatea din Wisconsin, Karen Greno-Malsch a descoperit că încrederea de sine e vitală pentru succes. Într-un studiu pe copii, ea a descoperit că o stimă de sine scăzută se traduce prin 37% mai puţină dorinţă de a negocia şi utilizarea cu mai puţin de 11% a strategiilor de negociere cu alţii. Ea a mai descoperit că cu cât este mai mare stima de sine a copilului, cu atât mai mare va fi dorinţa de a atrage asupra sa riscurile unei negocieri prelungite şi cu atât mai mare va fi adaptabilitatea. Cu alte cuvinte, cu cât e mai mare încrederea pe care pe care o ai în propria persoană, cu atât mai puţin probabil va fi să renunţi la încercarea de a obţine ceea ce îţi doreşti.

Visurile sunt fragile. Şi sunt într-un pericol mult mai mare atunci când sunt noi pentru tine, când oamenii pe care îi iubeşti şi îi respecţi nu sunt de acord cu ele şi când nu ai succese trecute care să îţi confere încredere. Dar încrederea bazată pe realitate este necesară pentru a lupta pentru visul tău. Consultantul managerial Judith Bardwick afirma că „încrederea reală vine din cunoaşterea şi acceptarea propriei persoane – punctele tale forte şi limitările – în comparaţie cu depinderea de afirmarea din partea altora, din exterior.” De asta cred că *„Pune-ţi visul la încercare”* te poate ajuta. Răspunzând pozitiv la întrebări îţi va oferi mai multă încredere pentru a-ţi urma visurile.

5. UNORA LE LIPSEŞTE IMAGINAŢIA PENTRU A VISA

Cum îşi descoperă oamenii visurile? Visând! Asta poate că sună cam simplist, dar de acolo începe totul. Imaginaţia este solul care aduce un vis la viaţă. Câştigătorul Premiului Nobel, fizicianul Albert Einstein, un visător şi gânditor, a înţeles valoarea imaginaţiei. El a spus: „Când mă examinez pe mine şi metodele mele de gândire, ajung la concluzia că darul fanteziei a însemnat mai mult pentru mine decât talentul meu de a absorbi cunoştinţe pozitive.” Einstein a denumit această imaginaţie „curiozitate sfântă”.

Imaginaţia este solul care aduce un vis la viaţă.

Dacă provii dintr-un mediu descurajant, sau nu crezi despre tine că eşti o persoană cu imaginaţie dezvoltată, nu-ţi pierde speranţa. Încă îţi mai poţi descoperi şi dezvolta un vis. Dumnezeu a pus această abilitate în fiecare dintre noi. Dacă ştii şi priveşti copiii, atunci ştii că asta e adevărat. Orice copil visează. Orice copil posedă imaginaţie. Soţia mea, Margaret şi cu mine avem cinci nepoţi şi de fiecare dată când suntem cu ei, le observăm imaginaţiile pline viaţă în acţiune, cum îi îndepărtează din această lume, către unele create de ei înşişi.

Ai în tine abilitatea de a visa. Autorul şi prietenul meu, Max Lucado clarifică posibilităţile tale: „Nu eşti un accident. Nu ai fost produs în masă. Nu eşti un produs pe bandă rulantă. Ai fost planificat cu bună ştiinţă, talentat în mod precis şi pus cu iubire pe Pământ de către Maestrul Meşteşugar.” Mai departe, unii oameni ar putea argumenta că cu cât sunt mai triste începuturile, cu atât mai mare este potenţialul tău de a visa. Afaceristul Howard Schultz, care a venit dintr-un mediu extrem de umil, a folosit solul fertil al imaginaţiei sale ca să îl ajute să cultive ideea Starbucks, compania pe care a înfiinţat-o. Schultz a spus:

Un lucru l-am observat la romantici: ei încearcă să creeze o lume nouă şi mai bună din tristeţea vieţii de zi cu zi. Acesta e şi scopul Starbucks. Încercăm să creăm în magazinele noastre o oază, un mic loc din cartier în care să poţi lua o pauză, să asculţi jazz, sau să cugeţi întrebări universale, personale sau chiar fantastice în timp ce savurezi o ceaşcă de cafea.

Cine visează un asemenea spaţiu?

Din experienţa mea personală, aş spune că cu cât sunt mai lipsite de inspiraţie originile tale, cu atât mai mari sunt şansele să îţi foloseşti imaginaţia pentru a inventa lumi în care orice pare posibil.

Asta e adevărat în cazul meu.

Eu cred că Dumnezeu vrea ca noi să visăm şi să visăm măreţ, pentru că El e un mare Zeu care vrea să facă lucruri mari şi El vrea să le facă prin noi. Prietenul meu Dale Turner afirma: „Visurile se pot reînnoi. Indiferent de vârsta sau condiţia noastră, încă există posibilităţi neexploatate în noi şi o nouă frumuseţe care aşteaptă să se nască." Nu e niciodată prea târziu să visezi.

EŞTI PREGĂTIT SĂ-ŢI PUI VISUL LA ÎNCERCARE?

În regulă, poate că îţi spui, *am un vis*. *Cred că merită urmat. Ce fac acum? Cum pot şti că şansele mele sunt bune pentru a realiza visul?* Asta ne pune în faţa întrebărilor care constituie cele 10 capitole ale acestei cărţi. Acestea sunt:

1. Întrebarea proprietăţii – Visul meu este într-adevăr al meu?

2. Întrebarea clarităţii – Îmi văd visul clar?

3. Întrebarea realităţii – Depind de factori care sunt sub controlul meu pentru a-mi îndeplini visul?

4. Întrebarea pasiunii – Visul meu mă obligă să-l urmez?

5. Întrebarea căii – Am o strategie ca să-mi ating visul?

6. Întrebarea oamenilor – I-am inclus pe oamenii de care am nevoie pentru a-mi realiza visul?

7. Întrebarea costului – Sunt dispus să plătesc preţul pentru visul meu?

8. Întrebarea tenacităţii – Mă apropii de visul meu?

9. Întrebarea împlinirii – Activitatea în direcţia visului meu îmi aduce satisfacţie?

10. Întrebarea semnificaţiei – Alţii beneficiază de visul meu?

Eu sunt de părere că dacă explorezi cu adevărat fiecare întrebare, te examinezi cu sinceritate, şi răspunzi afirmativ la toate întrebările, şansele de a-ţi realiza visul vor fi foarte bune. Cu cât numărul de răspunsuri afirmative e mai mare, cu atât mai aproape de ţintă vei fi pentru a-ţi îndeplini visul. Cred cu tărie că toată lumea are potenţialul de a imagina un vis care merită şi cei mai mulţi au abilitatea de a-l realiza. Nu contează cât de mare sau cât pare de îndrăzneţ acest vis pentru alţii, dacă răspunsurile tale sunt „da" la întrebările din Testul Visului.

„Reţine că există două feluri de oameni în lume – realiştii şi visătorii. Realiştii ştiu unde vor să ajungă. Visătorii au fost deja acolo." – Robert Orben

Scriitorul de comedie Robert Orben afirma: „Reţine că există două feluri de oameni în lume – realiştii şi visătorii. Realiştii ştiu unde vor să ajungă. Visătorii au fost deja acolo." Dacă eşti un visător care a fost deja acolo cu mintea, atunci următorul pas este să îţi pui visul la încercare. În următoarele pagini vei găsi Testul Visului. El a fost creat pentru a te ajuta să măsori cât de pregătit eşti în prezent pentru a-ţi

realiza visul. Îţi recomand să rezolvi acest test înainte să citeşti restul cărţii. Cu cât vei face mai multă muncă pentru a-ţi testa visul şi să te pregăteşti înainte de a te lansa în realizarea lui, cu atât mai mari vor fi şansele de a-ţi vedea visul devenind realitate.

TESTUL VISULUI

Pentru a te ajuta cu supunerea visului la test, am creat acest Test al Visului. Răspunde la fiecare dintre afirmaţiile de sub întrebările despre vis, cu adevărat sau fals. Când ai terminat testul, enumeră trei oameni care te cunosc bine, pentru a te ajuta cu evaluarea. Dacă nu le-ai spus încă visul tău, fă-o acum. Apoi roagă-i să răspundă la fiecare întrebare aşa cum se aplică în cazul tău. În plus, cere-le să îţi acorde un scor de la 1 (nici o şansă) la 10 (cu siguranţă) pentru probabilitatea realizării visului.

1. Întrebarea proprietăţii: Visul meu este într-adevăr al meu?
   - A. Aş fi cea mai mulţumită persoană din lume dacă mi-aş îndeplini visul.
   - B. Mi-am împărtăşit în mod public visul cu alţi oameni, inclusiv cei dragi.
   - C. Visul meu a fost pus la încercare (provocat) de alţii şi încă îl accept.

2.Întrebarea clarităţii: Îmi văd visul clar?
   - A. Pot explica esenţa visului meu într-o singură frază.
   - B. Pot răspunde aproape la toate întrebările despre ce-ul (dacă nu şi cum) visului meu.
   - C. Am scris o descriere clară a visului meu, care include atributele şi obiectivele principale.

3. Întrebarea realităţii: Depind de factori care sunt sub controlul meu pentru a-mi îndeplini visul?
   - A. Ştiu care sunt cele mai bune talente ale mele, iar visul meu se bazează din plin pe ele.
   - B. Obiceiurile mele actuale şi acţiunile mele zilnice contribuie cu hotărâre la potenţialul succes al visului meu.
   - C. Visul meu are mari şanse să se îndeplinească chiar dacă nu am noroc, dacă oamenii importanţi mă ignoră sau mi se opun sau dacă întâlnesc obstacole serioase.

4. Întrebarea pasiunii: Visul meu mă obligă să-l urmez?
   - A. Nu mă pot gândi la nimic mai mult de făcut decât să-mi văd visul împlinit.
   - B. Mă gândesc la visul meu în fiecare zi şi adesea mă trezesc sau mă culc gândindu-mă la el.
   - C. Acest vis a fost important pentru mine în mod consistent în ultimul an.

5. Întrebarea căii: Am o strategie ca să-mi ating visul?
   - A. Am scris un plan pentru cum intenţionez să-mi realizez visul.
   - B. Mi-am împărtăşit planul cu trei oameni pe care îi respect, pentru a le obţine feedback-ul.
   - C. Am făcut schimbări semnificative priorităţilor mele şi obiceiurilor de muncă pentru a-mi pune planul în acţiune.

6. Întrebarea oamenilor: I-am inclus pe oamenii de care am nevoie în realizarea visului?
   - A. M-am înconjurat de oameni care mă inspiră şi care sunt sinceri cu mine în legătură cu punctele mele forte şi slăbiciunile.
   - B. Mi-am recrutat oameni cu abilităţi complementare mie pentru a mă ajuta să-mi realizez visul.
   - C. Am transferat altora viziunea pentru visul meu, iar ei împărtăşesc proprietatea pentru el.

7. Întrebarea costului: Sunt dispus să plătesc visul pentru preţul meu?
   - A. Pot recapitula costurile specifice pe care le-am achitat deja pentru a-mi realiza visul.
   - B. Am luat deja în considerare ce sunt dispus să dau la schimb pentru a-mi îndeplini visul.
   - C. Nu îmi voi compromite valorile, distruge sănătatea sau destrăma familia pentru a-mi urma visul.

8. Întrebarea tenacităţii: Mă apropii de visul meu?

A. Pot identifica obstacole pe care le-am depăşit deja urmându-mi visul.

B. Fac ceva în fiecare zi – chiar dacă e ceva mărunt – pentru a mă apropia de visul meu.

C. Sunt dornic să fac lucruri extrem de dificile pentru a mă dezvolta şi a mă schimba pentru a putea să-mi realizez visul.

9. Întrebarea împlinirii: Activitatea în direcţia visului meu îmi aduce satisfacţie?

A. Sunt dornic să renunţ la idealismul meu pentru a-mi face visul realitate.

B. Sunt dornic să muncesc ani de zile sau chiar decenii pentru a-mi realiza visul pentru că e atât de important pentru mine.

C. Mă bucur de urmarea visului meu atât de mult, încât dacă voi eşua, voi considera că viaţa mea a trecut cu folos.

10. Întrebarea semnificaţiei: Alţii beneficiază de visul meu?

A. Pot să enumăr persoane concrete, altele în afară de mine, care vor beneficia dacă visul meu se va realiza.

B. Muncesc pentru a clădi o echipă de oameni care gândesc la fel pentru a-mi realiza visul.

C. Ceea ce fac pentru a-mi realiza visul va conta în 5, 20 sau 100 de ani.

Dacă poţi marca fiecare declaraţie ca fiind adevărată, atunci şansele sunt foarte bune ca să îţi vezi visul dus la bun sfârşit. Dacă ai marcat ca fiind falsă una sau mai multe afirmaţii de sub o întrebare, atunci trebuie să examinezi dacă eşti sau nu sincer cu tine însuţi în legătură cu poziţia ta faţă de acea întrebare. Petrece timp reflectând şi rezolvă exerciţiile de la finalul capitolului întrebării respective.

Ar mai trebui să vorbeşti cu cei trei oameni care ţi-au evaluat aceste întrebări legate de tine. Răspunsurile lor sunt identice cu ale tale? Dacă nu, cere-le observaţiile. De asemenea, uită-te şi la scorul lor total pentru tine. Dacă ţi-au acordat o notă mai mică de 10, întreabă-i: „Ce ar trebui să fac pentru a transforma acea notă în 10?” Ascultă, ia notiţe, adresează întrebări care să clarifice, dar nu te apăra. Pe măsură ce primeşti răspunsurile lor, caută tipare şi reţine ceea ce a spus consultantul managerial Jack Rosenblum: „Dacă o persoană îţi spune că eşti un cal, e nebună. Dacă trei oameni îţi spun că eşti un cal, este o conspiraţie la mijloc. Dacă zece oameni îţi spun că eşti un cal, e timpul să-ţi cumperi o şa.”

CAPITOLUL 1
Întrebarea proprietăţii:
Visul meu este într-adevăr al meu?

Orice crezi, asigură-te că e ceea ce tu crezi;
orice vrei, asigură-te că e ceea ce tu vrei;
orice simţi, asigură-te că e ceea ce tu simţi.
-T. S. Elliot

Tatăl său voia ca el să devină poliţist. La urma urmei, tatăl său era şeful poliţiei din orăşelul în care a crescut. Mama sa avea alte idei. Ea credea că ar trebui să devină tâmplar. Ea a văzut că nu prezenta prea mult interes sau aptitudine pentru subiectele academice din şcoală şi îşi dorea ca el să înveţe o meserie practică. La cererea ei, Arnold s-a supus şi s-a înscris într-un program de ucenicie în tâmplărie cât timp a fost în liceu, dar nu şi-a dat niciodată interesul.

AL CUI ESTE VISUL?

Mulţi tineri să regăsesc în acest fel de situaţii în copilărie. Ei nu ştiu la ce sunt buni. Ei nu ştiu ce vor să facă. Aşa că îşi ascultă părinţii sau prietenii şi o apucă într-o direcţie în vieţile lor, care reflectă dorinţele şi visurile altcuiva, dar nu ale lor. Şi asta nu ar trebui să fie o surpriză. Copiii se văd în primul rând prin ochii părinţilor şi alte modele. Ei nu au alt punct de referinţă. Expertul în consiliere, Cecil G. Osborne, observa în *„The art of understanding yourself":* „Copilul tânăr nu are o imagine de sine clară. El se vede doar în oglinda evaluării părinţilor a sa... Un copil căruia i se spune în mod repetat că este un copil rău, leneş, că nu e bun de nimic, prost, timid sau neîndemânatic, va avea tendinţa să acţioneze în baza acestei imagini pe care părintele sau altă figură autoritară i-a atribuit-o." Cei mai mulţi tineri pierd legătura cu identitatea lor în formare – şi adoptă visurile şi dorinţele sufletului altcuiva pentru că doresc să obţină aprobare sau pentru că nu ştiu ce altceva să facă.

De fiecare dată când vezi oameni care urmează o schimbare de carieră în mijlocul vieţii, poţi fi absolut sigur că au trăit visul altcuiva şi şi-au pierdut calea.

Câţi oameni urmează o facultate de drept pentru că asta vor părinţii lor? Câţi dintre ei se căsătoresc pentru a-şi mulţumi mamele? Câţi dintre ei au un „loc de muncă real", în loc să urmeze o carieră în cinematografie sau teatru? De fiecare dată când vezi oameni care urmează o schimbare de carieră în mijlocul vieţii, poţi fi absolut sigur că au trăit visul altcuiva şi şi-au pierdut calea. Oricât de disruptivă ar părea această tranziţie, aceştia sunt mult mai norocoşi decât oamenii care nu îşi descoperă şi nu îşi urmează propriile visuri.

Chiar şi părinţii încurajatori, pozitivi, bine intenţionaţi îşi pot conduce copiii în direcţia greşită. Ştiu asta pentru că am avut această experienţă pentru scurt timp la 7 ani. Părinţii mei erau convinşi că posed talent muzical. Mi-au cumpărat un pian şi m-au înscris pentru lecţii. Vreme de câţiva ani, m-am bucurat să învăţ şi să exersez. Nu mă pasiona acest lucru, dar am continuat să cânt pentru că le aducea fericire mamei şi tatălui meu.

Părinţii au decis să-mi lărgească orizontul muzical când am ajuns în clasa a 5-a şi mi-au cumpărat o trompetă. Profesorul meu i-a informat că gura mea nu era formată corect pentru acel instrument, aşa că l-au schimbat cu un clarinet. Un clarinetist renumit, Ted Lewis a venit în oraşul meu natal, Circleville, Ohio, aşa că prietenii mei au început să-mi spună că poate voi deveni următorul Ted Lewis.

Asta nu avea să se întâmple. Nu aveam talentul necesar nici măcar pentru a fi clarinetistul principal în formaţia şcolii. Eram *ultimul* clarinet!

La acea vârstă îmi doream cu adevărat să joc baschet. Încă îmi pot aminti presiunea şi greutatea din inima mea când în sfârşit am vorbit cu părinţii mei pentru a le spune că voiam să renunţ la muzică pentru a face sport. Îmi mai pot aminti şi exaltarea pe care am simţit-o când ei au renunţat la visul lor pentru mine de a deveni un bun muzician. Mi-am împachetat bucuros clarinetul pentru ultima oară şi am luat mingea de baschet.

VISUL LUI ARNOLD

Arnold nu era sigur ce voia să facă, dar ştia că nu voia să facă parte din forţele de ordine sau tâmplar. Nu era din cauză că încerca să-şi găsească visul. El avea ambiţie. De fapt, lucrul pe care îl ştia era că voia să fie cel mai bun din lume la orice avea să aleagă. Îi plăcea sportul, dar ca adolescent, el încă nu-şi găsise sportul potrivit. A încercat multe: curling pe gheaţă, box, alergarea şi sporturile de teren, cum ar fi aruncarea cu suliţa sau aruncarea greutăţii. Vreme de cinci ani a jucat fotbal, dar nu a avut o pasiune puternică pentru asta. Într-o zi, antrenorul său de fotbal le-a cerut membrilor echipei să ridice greutăţi o dată pe săptămână pentru a-şi îmbunătăţi condiţia fizică. Atunci a început visul său să se contureze.

„Încă îmi aduc aminte acea primă vizită la sala de culturism", povestea el, „Nu mai văzusem pe nimeni ridicând greutăţi până atunci. Acea oameni erau... arătau puternici, herculeeni. Şi atunci am văzut în faţa ochilor mei – viaţa mea, răspunsul pe care-l căutam. Atunci mi-a picat fisa. A părut ca un lucru după care m-am întins şi l-am apucat, ca şi cum am trecut peste un pod suspendat şi am păşit în sfârşit pe pământ solid."

La 14 ani, Arnold Schwarzenegger şi-a găsit pasiunea în sala de forţă. Visul său a venit doar câteva luni mai târziu, când a văzut o revistă în vitrina unui magazin. Pe copertă era imaginea unui culturist care juca rolul lui Hercule într-un film. Arnold îşi aduce aminte ce s-a întâmplat în continuare:

> Am adunat ultimii bani pe care îi mai aveam şi am cumpărat revista. Am aflat că Hercule era un englez [pe nume Reg Park], care câştigase titlul de Mr. Univers într-un concurs de culturism şi a transformat asta într-o carieră cinematografică – apoi a luat banii şi a construit un imperiu al sălilor de forţă. Bingo! Mi-am găsit modelul în viaţă! Dacă el a putut face asta şi eu puteam face asta. Voiam să câştig Mr. Univers. Voiam să devin un star de cinema. Urma să devin bogat. Unu, doi, trei – bing, bang, bum! Mi-am găsit pasiunea. Mi-am găsit scopul.

Nu toată lumea a înţeles visul lui Arnold – cu siguranţă părinţii lui nu au înţeles sau prietenii cu care a crescut. Tatăl său a crezut că va fi o fază trecătoare.

„Ei bine, Arnold, ce vrei să faci?" îl întreba.

„Tată, voi fi un culturist profesionist. Voi face din asta viaţa mea." Îi explica Arnold.

„Văd că eşti hotărât în legătură cu asta, dar cum vei aplica asta?"

Nimeni nu înţelegea alegerea lui Arnold, dedicarea sa şi viziunea.

„Puteam să aleg un sport mai puţin cunoscut" explica Arnold.

„Prietenii de la şcoală credeau că sunt nebun. Dar mie nu-mi păsa... Îmi găsisem lucrul pentru care voiam să-mi dedic întreaga energie şi mă putea opri nimic. Avântul meu era neobişnuit; vorbeam diferit faţă de prietenii mei; eram mai înfometat după succes faţă de orice cunoscut." Aceasta este puterea unui vis captivant. Un vis este o imagine a viitorului care te inspiră şi îţi energizează mintea, voinţa şi sentimentele, împuternicindu-te să faci tot ce-ţi stă în putinţă pentru a-l realiza.

Odată ce Arnold şi-a găsit visul propriu, el a fost de neoprit în urmarea sa. El a început să lucreze ore în şir, şase zile pe săptămână. Visul său a fost să devină cel mai bine clădit om din lume. La vârsta de 18

ani, el a intrat în armată, pentru serviciul militar obligatoriu de un an din armata austrică, a câştigat Mr. Europa la juniori, prima sa competiţie importantă. Anul următor a câştigat Mr. Europe. S-a mutat la München şi a continuat să muncească. A devenit co-proprietar al unei săli de forţă de acolo. În 1967 a câştigat concursul de amatori Mr. Univers din Londra. Avea doar 20 de ani, iar victoria sa i-a uimit pe toţi. Când şi-a sunat părinţii pentru a le spune despre succesul său, aceştia nu s-au arătat prea încântaţi.

„Dacă apăream în ziarul local din Graz spunând că mi-am luat diploma de facultate, poate că asta ar fi însemnat mai mult pentru ei", a remarcat Arnold. „Într-un fel, mi-a păsat de faptul că nu înţelegeau asta. Simţeam că măcar trebuiau să realizeze ce însemna asta pentru mine. Ştiau cât de mult lucrasem pentru asta... Cred că mereu facem lucruri pentru aprobarea părinţilor."

În ciuda lipsei de suport pentru cariera aleasă, Arnold a continuat să câştige fiecare competiţie majoră de culturişti din lume, inclusiv prestigiosul concurs Mr. Olimpia, de 7 ori, ultima oară în 1980. Să devină un culturist renumit mondial - o realizare importantă în sine - nu a fost singurul vis al lui Arnold. Mulţi oameni s-au şocat când a putu să îşi transforme abilitatea de culturism într-o carieră cinematografică de succes. Ani mai târziu, au rămas fără cuvinte când a candidat ca guvernator ale Californiei – şi a şi câştigat. Ceea ce mulţi oameni nu ştiau era că Arnold visase la asemenea lucruri încă din copilărie, în Austria. La douăzeci de ani i-a spus unui prieten: „Vreau să câştig Mr. Univers de multe ori, ca Reg [Park, idolul său]. Vreau să fac filme ca Reg. Vreau să fiu miliardar. Şi vreau să intru în politică."

Arnold şi-a trăit visul. A devenit Mr. Univers şi Mr. Olimpia de mai multe ori. A făcut multe filme, iar din acestea a câştigat peste 1.6 miliarde de dolari! A fost şi este un afacerist cu mult succes. De când a păşit prima oară în Statele Unite, a economisit în mod disciplinat şi a investit înţelept în imobiliare, acţiuni şi afaceri. (Încă nu este chiar un miliardar; s-a estimat că valoarea sa netă se ridică *doar* la suma de 800 de milioane de dolari.) Este un lider politic. Arnold Schwarzenegger şi-a asumat proprietatea asupra visului, iar ca rezultat, a avut extrem de mult succes.

„De la bun început am ştiut că alegerea perfectă pentru cariera mea era culturismul," a spus Arnold. „Nimeni altcineva nu părea să fie de acord cu el – cel puţin nu familia mea sau profesorii. Pentru ei, singura cale acceptabilă în viaţă era cea de bancher, secretar, doctor sau agent de vânzări – să fii stabilit într-un mod obişnuit, să accepţi o slujbă obişnuită oferită printr-o agenţie de recrutări – ceva legitim. Dorinţa mea de a-mi dezvolta corpul şi a deveni Mr. Univers era dincolo de ceea ce puteau ei pricepe." Dar asta nu a fost dincolo de priceperea lui Arnold – sau abilitatea sa de a realiza asta pentru că a fost în stare să răspundă afirmativ la Întrebarea Proprietăţii.

UN VIS ESTE POSIBIL DOAR DACĂ ÎL DEŢII

Cum răspunzi la Întrebarea Proprietăţii? Visul tău este cu adevărat *al tău*? Eşti în stare să-l pui la încercare? În numele acceptării, mulţi oameni îşi ignoră dorinţele. Ei aplică pentru o carieră care să-i mulţumească pe părinţii lor, partenerii de viaţă sau pe altcineva. Asta îi va face supuşi, dar nu îi va face de succes. Nu poţi realiza un vis pe care nu îl deţii.

Nu poţi realiza un vis pe care nu îl deţii.

Gândeşte-te la trecutul tău personal. Cum au fost influenţate planurile, scopurile şi dorinţele de către ceilalţi? Eşti conştient de cum a fost influenţată viziunea ta? E posibil ca visurile tale să fie rezultatul...

A cine cred părinţii tăi că eşti?
Cine cred alţii că eşti?
Cine îţi doreşti să fi fost?

Sau sunt rezultatul a...
Cine eşti tu cu adevărat şi ce trebuie să fii?

Este responsabilitatea fiecărui individ să îşi dea seama de asta pentru el însuşi. De fapt, nu îţi vei îndeplini visul şi nu vei trăi viaţa pentru care Dumnezeu te creat *decât după* ce îţi dai seama de asta. Aşa cum observa câştigătorul premiului Nobel pentru literatură, Joseph Brodsky, „Sarcina unei persoane constă în primul rând în modelarea propriei vieţi şi nu impusă sau prescrisă din afară, oricât de nobilă ar părea. Fiecare dintre noi primi o singură viaţă şi ştim foarte bine cum se termină totul. Ar fi regretabil să risipim această şansă unică pentru aparenţele altcuiva sau experienţele altora."

Cum ştii dacă urmezi un vis care nu e cu adevărat visul *tău*? Iată nişte indicii care să te ajute:

CÂND ALTCINEVA ÎŢI DEŢINE VISUL	CÂND TU DEŢII VISUL TĂU
Nu se va potrivi corect.	Se va potrivi perfect.
Va fi ca o greutate pe umerii tăi.	Îţi va furniza aripi pentru spiritul tău.
Te va seca de energie.	Te va aprinde de energie.
Te va adormi.	Te va ţine treaz noaptea.
Te va scoate din zona punctelor forte.	Te va scoate din zona de confort.
Va fi o împlinire pentru alţii.	Va fi o împlinire pentru tine.
Va fi nevoie de alţii ca să oblige să-l faci.	Te vei simţi ca şi cum ai fost făcut pentru a-l face.

Când visul este potrivit pentru persoană, iar persoana este potrivită pentru vis, cele două nu pot fi separate una de cealaltă.

Când visul este potrivit pentru persoană, iar persoana este potrivită pentru vis, cele două nu pot fi separate una de cealaltă. Pentru ca ceva să fie cu adevărat visul tău, trebuie să vezi posibilitatea pe care o reprezintă – şi trebuie să fii proprietarul său! Filosoful Søren Kierkegaard afirma: „O posibilitate este o sugestie de la Dumnezeu. Trebuie să o urmezi."

Proprietatea este primul pas vital către îndeplinirea unui vis. E asemenea cheii care deschide un vis pentru toate celelalte. Când îţi deţii visul, nu-i aşa că îl vezi mult mai clar? Când deţii visul, nu te bazezi pe lucrurile pe care le controlezi pentru a-l realiza? Nu-i aşa că pasiunea ta creşte şi nu-i aşa că e mult mai probabil să dezvolţi o strategie pentru a-l realiza? Nu-i aşa că-i incluzi şi pe ceilalţi şi plăteşti preţul pentru a-l realiza? Când deţii visul tău, nu devii mai tenace şi împlinit în timp ce îl urmezi? Nu-i aşa că îi creşte semnificaţia? Toate celelalte întrebări despre visul tău îşi găsesc răspunsul afirmativ mult mai uşor odată ce îţi asumi dreptul de proprietate pentru el.

AM UN VIS, DAR...

Cei mai mulţi oameni nu îşi trăiesc visurile. Ei speră şi aşteaptă. Inventează scuze. Speră pentru lucruri mai bune. Pe măsură ce timpul trece şi visurile lor nu se îndeplinesc, unii devin frustraţi şi amărâţi. Alţii se dau bătuţi. Autorul şi filosoful Henry David Thoreau afirma: „Cei mai mulţi oameni îşi trăiesc vieţile într-o disperare tăcută." Eu sunt de părere că unul dintre motivele pentru care atât de puţini oameni îşi realizează visurile e că nu îşi asumă responsabilitatea pentru ele.

Fratele meu, Larry, mi-a reamintit adesea importanţa de a pune o miză în joc pentru orice demers. Prin *o miză în joc* el spune să investeşti ceva de valoare. De fiecare dată când se întâmplă asta, nivelul de dedicare a unei persoane creşte considerabil. De ce? Pentru că dacă deţii ceva, trebuie să aloci pentru acel lucru energie, bani, timp şi dedicare. Când ai o miză în joc, nu mai ai o atitudine de tipul „cum a venit, aşa s-a dus" în legătură cu asta. Eşti implicat în asta. De fiecare dată când Larry acceptă o afacere cu cineva, el se asigură că amândoi au o miză în joc, iar în caz contrar, nu acceptă.

Trebuie să ai şi tu o atitudine similară în legătură cu visul tău. Trebuie să ai o miză în visul tău, să-l deţii. Când faci asta, devii împuternicit pentru a te ridica deasupra scuzelor oferite de oameni pentru că nu urmează un vis, cum ar fi următoarele trei pe care le aud cel mai des:

SCUZA #1: VISURILE NU SE ÎNDEPLINESC PENTRU OAMENII OBIŞNUIŢI

Cei mai mulţi oameni cred că visurile sunt doar pentru oameni speciali, iar restul trebuie să se mulţumească cu mai puţin. Dar eu nu sunt de acord cu această mentalitate. Este adevărat că oamenii care modelează istoria au visuri. Fraţii Wright au vrut să zboare. Winston Churchill şi-a imaginat o Europă liberă. Martin Luther King Jr. a visat la egalitatea rasială. Totuşi, nu trebuie să fii o personalitate mondială pentru a avea un vis. Toată lumea poate avea un vis şi să-l urmeze. De fapt, urmarea unui vis adesea face diferenţa dintre oamenii obişnuiţi şi oamenii extraordinari. Oamenii obişnuiţi pot trăi vieţi extraordinare când îşi pot urma visurile. De ce spun asta? Pentru că un vis devine catalizatorul care ajută oamenii să facă schimbări importante în vieţile lor. Nu poţi schimba cine eşti pentru a-ţi trăi visul. Îţi urmezi visul, iar procesul te schimbă pe tine şi ceea ce poţi realiza. Un vis este o ţintă şi un catalizator în acelaşi timp.

SCUZA #2: DACĂ VISUL NU E DESTUL DE MĂREŢ, NU MERITĂ SĂ FIE URMAT

Un vis nu ar trebui niciodată evaluat în funcţie de mărimea sa. Nu asta îi determină valoarea. Un vis nu trebuie să fie mare. Trebuie să fie doar mai mare decât tine.

Prietenul meu, Dan Reiland mi-a spus despre un angajat de-al său care le-a spus colegilor: „Tot ce îmi doream cu adevărat era să devin un tată bun." Ei nu l-au criticat pentru că nu ţintea pentru ceva imposibil. Şi pe măsură ce le vorbea despre dorinţa sa de suflet, toţi au început să plângă. Nu era un vis măreţ, dar era puternic. Mai mare nu înseamnă întotdeauna mai bine., iar mărimea nu determină importanţa.

SCUZA #3: ACUM NU E MOMENTUL POTRIVIT PENTRU A-MI URMA VISUL

Cea mai des întâlnită scuză pentru a nu deţine şi urma un vis este sincronizarea. Unii spun că e prea repede. Ei aşteaptă permisiunea de a-şi urma visul – permisiune care poate fi dată doar de ei înşişi. În acest timp, cei ca Arnold Schwarzenegger, îşi văd visul şi îl urmează, afirmând cuvintele autorului Pearl S. Buck: „Tinerii nu ştiu destule pentru a fi prudenţi, prin urmare încearcă imposibilul şi îl realizează, generaţie după generaţie."

> ***„Tinerii nu ştiu destule pentru a fi prudenţi, prin urmare încearcă imposibilul şi îl realizează, generaţie după generaţie." – Pearl S. Buck***

Alţii se tem că e prea târziu pentru ei ca să-şi urmeze visurile. Drept urmare, ei renunţă. Dar eu cred că autorul de romane George Eliot avea dreptate când spunea „Nu e niciodată prea târziu să fii ceea ce puteai să fii."

Actorul Jim Carrey a avut parte de provocări şi descurajare la începutul carierei sale, pe când era comediant. El a povestit că atunci când voia să renunţe la visul său de a reuşi în industria entertainment-ului, se gândea la Rodney Dangerfield, care s-a luptat decenii întregi înainte să ajungă în top-ul profesiei sale. „Am făcut stand-up în cluburi vreme de 15 ani" îşi aminteşte Carrey, „şi uneori singurul lucru care mă ajuta să merg mai departe era gândul că Rodney s-a retras din acest domeniu la 30 de ani, dar a revenit şi a reuşit cu adevărat la 40 de ani. A reuşit. Într-un domeniu care aproape mereu preţuieşte tinereţea mai mult decât talentul, el a fost... dovada absolută că nu e niciodată prea târziu să îţi laşi amprenta. Poate că trebuie să renunţi o perioadă şi să vinzi aluminiu pentru izolaţii, dar nu trebuie să renunţi la visuri." Momentul nu va niciodată perfect pentru ca tu să-ţi urmezi visul, aşa că ai putea începe chiar acum. Dacă nu o faci, atunci anul viitor vei fi cu un an mai în vârstă şi nu cu un pas mai aproape.

CUM SĂ ÎŢI ASUMI PROPRIETATEA VISULUI TĂU

Dacă eşti dornic să faci acel pas – să începi să deţii visul tău – atunci începe procesul făcând următoarele lucruri:

1. FII ÎN STARE SĂ PARIEZI PE TINE ÎNSUŢI

Poţi avea succes dacă nu mai crede nimeni altcineva în tine, dar nu vei avea niciodată succes dacă tu nu crezi în tine însuţi. De fapt, dacă tu nu poţi crede în tine însuţi, îţi va fi dificil să crezi în orice altceva. Vei pluti în derivă prin lume fără ceva captivant care să te ducă înainte. Totuşi, oamenii care îşi asumă proprietatea visurilor lor, cred în ei înşişi, iar când cred în ei înşişi, sunt în stare să parieze pe ei înşişi.

> ***Poţi avea succes dacă nu mai crede nimeni altcineva în tine, dar nu vei avea niciodată succes dacă tu nu crezi în tine însuţi.***

Să deţii dreptul de proprietate al unui vis înseamnă să ai o credinţă care depăşeşte temerile tale. O scenă din filmul *Akeelah and the Bee* ilustrează puterea de a crede în propria persoană şi în ceea ce eşti capabil să faci. Povestea este despre Akeelah, o fată din Sudul Los Angelesului, care depăşeşte multe obstacole pentru a concura în cadrul concursului naţional de ortografie [National Spelling Bee]. Când a fost întrebată de antrenorul său de ortografie, Dr. Larabee (jucat de Laurence Fishburne), „Ai vreun scop?" Ce vrei să fii când vei creşte? Doctor, avocat, comic de stand-up?", ea i-a răspuns: „Nu ştiu. Singurul lucru la care sunt bună este ortografia."„Du-te acolo," i-a spus, arătând către o placă, „şi citeşte citatul de pe perete. Citeşte-l cu voce tare, te rog." „Cea mai mare temere a noastră nu e că suntem necorespunzători. Cea mai mare temere este că suntem puternici peste măsură. Ne întrebăm „Cine sunt eu să fiu genial, frumos, talentat şi fabulos?" De fapt, cine eşti tu să *nu* fii? Suntem născuţi să manifestăm gloria lui Dumnezeu care se află în noi. Şi pe măsură ce ne lăsăm propria lumină să strălucească, le dăm în mod inconştient şi altor oameni permisiunea de a face la fel." „Înseamnă asta ceva pentru tine?", a întrebat-o Larabee. „Ce înseamnă?" „Că nu trebuie să mă tem," a răspuns ea. „Să te temi de ce?" „Să mă tem de... mine?" Nu vei crede niciodată în visul tău decât dacă vei crede în tine mai întâi. Îmi amintesc că am auzit acest comentariu legat de această idee:

> Creez idei măreţe pentru că eu cred că pot şi nu pentru că eu cred că sunt creativ. În vârful piramidei, o persoană are puterea de a crea orice şi să creeze valoare pentru orice creaţie. Urcuşul meu a început când eram copil, îmi ajutam părinţii şi profesorii, şi am continuat să fac asta cu ajutorul mentorilor mei, a soţiei mele şi a copiilor. Toţi aceşti oameni au adăugat ceva la capitalul meu psihologic. Concluzia este: o stimă de sine sănătoasă creează o valoare netă sănătoasă.

Dacă vrei să ai succes, trebuie să crezi că poţi. Trebuie să pariezi pe tine însuţi dacă vrei să îţi vezi visurile îndeplinindu-se.

2. TREBUIE SĂ ÎŢI CONDUCI VIAŢA ÎN LOC SĂ ACCEPŢI DOAR SĂ O TRĂIEŞTI

Puterea alegerii este cea mai mare putere pe care o persoană o posedă. Din păcate, cei mai mulţi oameni doar îşi acceptă vieţile – ei nu devin proprii lideri. Ca rezultat, ei nu se pot da la o parte din calea lor.

Să alegi să-ţi conduci viaţa şi nu doar să o accepţi e extrem de important pentru a-ţi deţine visul. Elie Wisele, unul dintre supravieţuitorii Holocaustului, a scris în cartea sa, *Souls on Fire* că atunci când mori, mergi ca să îţi cunoşti Creatorul, nu vei fi întrebat de ce nu ai devenit un Mesia sau de ce nu ai găsit leacul pentru cancer. Vei fi întrebat doar „De ce nu ai devenit tu însuţi? De ce nu ai devenit tot ceea ce eşti tu?" Să atingi potenţialul dat de Dumnezeu necesită asumarea responsabilităţii pentru tine şi viaţa ta. Înseamnă să au un rol de lider activ cu tine însuţi.

Cum poţi face asta? Spunând da – ţie însuţi, speranţei, visului tău. De fiecare dată când spui da, te deschizi potenţialului tău şi în faţa unor posibilităţi mai mari. Dacă eşti obişnuit cu a spune nu, poate că ţi se va părea dificil. Dacă asta e adevărat în cazul tău, atunci măcar să fii în stare să îţi spui „poate". Nu uita că eşti un miracol, că eşti unic, ai talente, experienţe şi oportunităţi pe care nimeni altcineva nu le-a mai avut – sau le va avea vreodată. Este responsabilitatea ta de a deveni tot ceea ce eşti, nu doar în beneficiul tău, ci şi pentru beneficiul altora.

3. IUBEŞTE CEEA CE FACI ŞI FĂ CEEA CE IUBEŞTI

Irving Berlin a fost unul dintre cei mai prolifici şi de succes compozitori din istoria Americii. El a scris cântece precum „God Bless America", „Easter Parade" şi „I'm Dreaming of a White Christmas", care şi acum se află în topurile pieselor cele mai bine vândute. Într-un interviu oferit pentru *San Diego Union*, Don Freeman l-a întrebat pe Berlin: „Este vreo întrebare care nu ţi-a fost adresată şi care ai fi vrut să-ţi fie adresată?" „Da, este una," a răspuns Berlin. „Ce părere ai despre numeroasele piese pe care le-ai compus şi care nu au ajuns hit-uri?, iar răspunsul meu ar fi că eu tot cred că sunt minunate."

Oamenii de succes – cei care văd şi îşi acaparează visul – iubesc ceea ce fac şi fac ceea ce iubesc. Ei permit pasiunii şi talentului să-i ghideze. De ce? Pentru că talentul, scopul şi potenţialul sunt mereu mână în mână. Eu nu cred că Dumnezeu face greşeli. El nu creează oameni care să fie talentaţi într-un domeniu, dar care să fie interesaţi de un altul total nepotrivit. Există mereu un potenţial aliniament de talent şi pasiune dacă avem curajul să ne urmăm scopul şi să ne asumăm riscuri.

Po Bronson, autorul cărţii *What should I do with my life?* a scris:

> Sunt convins că succesul în afacerile din viitor trebuie să înceapă cu întrebarea: Ce ar trebui să fac cu viaţa mea? Da, aşa este... Oamenii nu au succes prin migrarea către o industrie „fierbinte" (un cuvânt: internetul) sau prin adoptarea unei anumite mantre care ghidează cariera (mai ţineţi minte „cariere orizontale"?). Ei progresează concentrându-se pe întrebarea legată de cine sunt ei cu adevărat – şi conectând asta la munca pe care o iubesc cu adevărat (şi, făcând asta, dezlănţuie o putere productivă şi creativă dincolo de imaginaţia lor).

Mulţi oameni de succes confirmă afirmaţiile lui Bronson. Carly Fiorina, fostul preşedinte şi CEO al Hewlett-Packard, recomanda: „Iubeşte ceea ce faci sau nu face acel lucru. Nu face nici o alegere, fie că vorbim de carieră sau în viaţă, doar pentru că îi mulţumeşte pe alţii sau pentru că este în topul realizărilor altcuiva... Trebuie să alegi să faci ceva pentru că îţi implică sufletul şi mintea în acelaşi timp. Trebuie să faci alegerea pentru că te implică pe de-a-ntregul." Nu deveni un sclav al visului altcuiva. De ce? Pentru că odată ce devii proprietarul unui vis, el va deveni proprietarul tău. Să fii sclavul visului altcuiva va deveni un coşmar.

4. NU TE COMPARA PE TINE (SAU VISUL TĂU) CU ALŢII

Toţi pe care îi cunosc vor să aibă succes, dar aproape toată lumea defineşte *succesul* diferit. Tu cum îl defineşti? Eşti de acord cu definiţia din dicţionarul englez *Webster*, care defineşte succesul ca: „Acumularea de averi, faimă, rang, etc." Dacă eşti de acord, atunci cât de multă avere e necesară pentru a avea succes? Câtă faimă? Ar trebui să alegi o ţintă arbitrară? Ar trebui să te compari cu alţii? Şi ce se întâmplă dacă te-ai dedicat creşterii copiilor cu caracter sau să slujeşti comunitatea? Asta înseamnă că ai mai puţin succes faţă de alţii care au ajuns la un rang mai înalt sau au acumulat avantaje monetare? Eu nu cred asta.

Succesul înseamnă să faci tot ce-ţi stă în putinţă cu ceea ce ai, indiferent de unde începi în viaţă. Nu ar trebui niciodată să-i laşi pe alţii să-ţi stabilească standardele pentru tine, aşa cum nu ar trebui să trăieşti visul altcuiva. Comparându-ne cu alţii nu este în beneficiul nostru şi nici nu ne apropie de trăirea visului nostru. Când jucăm jocul comparaţiilor, suntem precum vacile de pe păşune care văd un camion de lapte

trecând, pe care scria: „Lapte pasteurizat, omogenizat, standardizat, cu adaos de vitamina A.” Una dintre vaci se întoarce către cealaltă spunând: „Te face să te simţi necorespunzătoare, nu-i aşa?”

Succesul înseamnă să faci tot ce-ţi stă în putinţă cu ceea ce ai, indiferent de unde începi în viaţă.

Autoarea şi prietena Joyce Meyer declara cu înţelepciune: „Dumnezeu te va ajuta să fii tot ce poţi fi, dar El nu te va ajuta niciodată să fii altcineva.” Dacă îţi concentrezi prea mult atenţia pe cine *nu eşti* prin comparaţii cu alte persoane, pierzi din vedere cine trebuie să devii. Acum că am trecut de 60 de ani, îţi pot spune cu certitudine că există o mare înţelepciune în Regula 18/40/60. Când ai 18 ani, îţi faci griji în legătură cu ceea ce crede restul lumii despre tine. Când ai 40, nu-ţi pasă ce cred alţii despre tine. La 60 de ani realizezi că nimeni nu s-a gândit la tine!

5. CREDE ÎN VIZIUNEA TA PENTRU VIITOR CHIAR ŞI ATUNCI CÂND ALŢII NU TE ÎNŢELEG

Nu eşti un accident. Eşti aici cu un motiv. Ralph Waldo Emerson afirma: „Încrederea în sine este primul secret al succesului, credinţa cum că dacă eşti aici, autorităţile universului te-au pus aici şi pentru o cauză, ori cu o sarcină, te-au instaurat în constituţia ta, iar atâta vreme cât lucrezi la asta, eşti bine şi de succes.”

Chiar dacă ai un potenţial extraordinar şi sămânţa scopului în tine, nu e neapărat necesar ca alţii să te înţeleagă. La fel ca Arnold Schwarzenegger, tu poţi vedea doar o imagine a viitorului tău, în timp ce alţii pot vedea o persoană arogantă şi prezumtivă. Nu lăsa asta să ne convingă să nu îţi asumi proprietatea visului tău şi să mergi mai departe.

Jurnalista Anna Quindlen, care a câştigat Premiul Pulitzer în 1992, a avut un vis în sufletul ei şi o viziune pentru viitor care a dus-o pe un drum pe care alţii nu puteau să îl înţeleagă. Într-o adresă promoţiei din 2002 de la Colegiul Sarah Lawrence, Quindlen explica: „Când am renunţat la *New York Times* pentru a deveni mamă, vocile lumii mi-au spus că sunt nebună. Când am renunţat la ziar din nou pentru a deveni scriitoare, au spus din nou că sunt nebună. Dar dacă succesul nu respectă termeni tăi, dacă arată bine pentru lume dar nu pare bine în sufletul tău, nu este deloc succes.”

Dacă visul tău e cu adevărat visul tău, atunci va părea scandalos pentru mai mulţi oameni. Nu spun ca visul tău să ignore realitatea, un subiect pe care îl voi discuta în Întrebarea Realităţii (capitolul al 3-lea). Ceea ce spun e că va trebui fără îndoială să treci peste oamenii care îţi sunt împotrivă, pentru a-ţi realiza visul. Dacă cineva încearcă să-ţi reducă la tăcere speranţele sau să nege progresul tău de a-ţi urma visul, poate că acea persoană nu îţi este prieten.

Dacă succesul nu respectă termeni tăi, dacă arată bine pentru lume dar nu pare bine în sufletul tău, nu este deloc succes. – Anna Quindlen

Toată lumea are potenţialul de a trăi într-un mod dincolo de mediocritate. Aşa cum scriau Robert Kriegel şi Louis Patler în *Dacă nu e stricat... Strică-l!*, „Nu avem nici o idee legată de care sunt limitele oamenilor. Nici unul dintre testele, cronometrele şi liniile de finiş nu pot măsura potenţialul uman. Când cineva îşi urmează visul, acea persoană merge dincolo de ceea ce pare să fie limitarea sa. Potenţialul care există în interiorul nostru nu are limite şi în mare parte nu se profită de el... când te gândeşti la limite, le creezi.”

DEŢINE-ŢI VISUL

Visurile au o putere enormă. Mary Shelley, autoarea cărţii *Frankenstein* remarca: „Visurile mele era toate ale mele. Nu dădeam explicaţii nimănui pentru ele. Ele au fost refugiul meu când eram deranjată – cea mai dragă plăcere când eram liberă." Dacă ai un vis şi nu încercă să-l trăieşti, atunci primul loc în care trebuie să te uiţi ca să afli de ce, este în interiorul tău. Fie ai un vis care nu este cu adevărat al tău sau pur şi simplu nu îţi asumi dreptul de proprietate asupra visului pe care îl ai.

Dumnezeu a pus un vis în tine. Este al tău şi a nimănui altcuiva. Îţi declară unicitatea. Îţi păstrează potenţialul. Doar tu îi poţi da naştere. Numai tu îl poţi trăi. Să nu îl descoperi, să nu îţi asumi responsabilitatea pentru el şi să nu acţionezi în baza lui înseamnă să te afectezi în mod negativ pe tine precum şi pe toţi cei care ar beneficia de pe urma visului tău.

Poetul John Greenleaf Whittier scria: „Dintre toate cuvintele triste ale limbii şi ale stiloului, cele mai triste sunt acestea: „Se putea să fie."" Când vei fi la anii de apus ai vieţii tale şi te vei uita în urmă la viaţa ta, vei simţi că ţi-ai trăit viaţa pe deplin, străduindu-te să îţi realizezi scopul şi să îţi îndeplineşti visul? Sau vei simţi că ai trăit doar ca să îndeplineşti aşteptările părinţilor tăi, partenerului sau prietenilor? Ce vei fi făcut cu acest dar al vieţii? Dacă eşti de părere că această întrebare va fi importantă atunci, ar trebui să fie importantă pentru tine şi acum. Primul pas către a fi în stare să răspunzi la ea este să îţi asumi dreptul de proprietate al visului tău şi să te pregăteşti pentru a merge înainte.

POŢI RĂSPUNDE AFIRMATIV LA ÎNTREBAREA PROPRIETĂŢII: VISUL MEU ESTE ÎNTR-ADEVĂR AL MEU?

Dacă răspunsul tău la Întrebarea Proprietăţii nu este un „da” răsunător, atunci trebuie să faci două lucruri: (1) conectează-te mai bine cu tine însuţi şi cu visurile tale şi (2) dezvoltă-ţi destul încrederea pentru a-ţi asuma dreptul de proprietate a acestuia. Pentru a te înţelege mai bine, răspunde la următoarele întrebări:

Ce aş face dacă nu aş avea limitări?

Ce aş face dacă aş mai avea doar cinci ani de trăit?

Ce aş face dacă aş avea resurse nelimitate?

Ce aş face dacă aş şti că nu pot eşua?

Odată ce ai răspuns profund şi sincer la aceste întrebări, petrece puţin timp reflectând pentru a înţelege mai bine visul tău. Când crezi că l-ai descoperit, confirmă cu oamenii în care ai încredere că se potriveşte cu talentele, abilităţile şi istoria. Dar ai grijă! Dacă eşti înconjurat de oameni negativi care nu îţi văd potenţialul, aceştia nu sunt judecători potriviţi pentru abilităţile tale.

Dacă ai o problemă cu încrederea, urmează sfatul speakerului şi fostului legistrator al statului Ohio, Les Brown din cartea sa *Live Your Dreams*. El sugerează să te întrebi:

Care îmi sunt talentele?

Care sunt cinci lucruri care îmi plac la mine?

Ce oameni mă fac să mă simt special?

Care moment de triumf personal îmi amintesc?

El este de părere că adresând aceste întrebări, nivelul de autoaprobare va creşte. „Găseşte ceea ce îţi doreşti şi urmează asta ca şi cum viaţa ta ar depinde de asta,” declara Les Brown. „De ce? Pentru că aşa este!”

CAPITOLUL 2
Întrebarea Clarităţii:
Îmi văd visul clar?

Dă-ne viziune clară pentru a şti
ce atitudine avem şi pentru ce avem această atitudine.
-Peter Marshall

În vara anului 2007, Mike Hyatt, împreună cu alţi prieteni, ne-am întâlnit în Irlanda pentru a juca golf câteva zile. Mike lucrează ca editor încă din facultate şi a făcut cam tot ce se putea face în această industrie. A fost autor, agent, editor şi chiar fondator al unei edituri. Mike este un lider excepţional. În prezent, el slujeşte ca preşedinte şi CEO al Thomas Nelson, Inc.

Îmi place să joc golf. Cu toate că nu am un nivel cu mult peste mediocru ca jucător de golf, dar îmi place să fiu pe terenurile frumoase şi îmi place exerciţiul. Dar eu mai cred că meciurile de golf sunt momente bune pentru a clădi relaţiile şi pentru a face nişte afaceri. Într-o dimineaţă devreme în Irlanda, în timp ce vorbeam cu Mike, i-am arătat schiţa cărţii *Pune-ţi visul la încercare*. După ce a citit-o, mi-a spus imediat: „John, trebuie să incluzi un capitol despre importanţa de a avea o viziune clară. Dacă nu ai claritate, nu ai nimic." Apoi a început să-mi spună o poveste din experienţa sa.

O OPORTUNITATE UNICĂ ÎN VIAŢĂ

În iulie 2000, şeful lui Mike, de la Thomas Nelson, s-a retras subit. La acel moment, Mike era editor asociat al Nelson Books, lanţul de librării a companiei, şi a fost invitat să ocupe locul fostului său şef, ca director.

„Ştiam că divizia noastră era într-o formă proastă," a explicat Mike. „Dar nu ştiam cât de rău mergeau lucrurile cu adevărat până nu am devenit director. Am inspirat adânc şi am început să analizez realitatea." Iată ce a descoperit Mike:

- *A lui a fost cea mai puţin profitabilă divizie din cele 14 ale companiei*. De fapt, divizia sa *pierduse* bani în ultimul an. Oamenii din celelalte divizii vorbeau despre cum divizia sa afecta negativ întreaga companie.
- *Profitul pentru divizia respectivă a stagnat vreme de trei ani*. În plus, ei numai ce îşi pierduseră cel mai mare autor în favoarea altei edituri, îngreunând creşterea profitului pe viitor.
- *Divizia sa era cel mai ineficient utilizator de capital de lucru din cadrul Thomas Nelson.* Procentul profitului, inventarului şi bonificaţiilor erau la un nivel ridicat în companie, dar ei nu furnizau beneficii acţionarilor.
- *Toţi cei din acea divizie erau extenuaţi.* Divizia publica 125 de titluri noi pe an cu doar 10 angajaţi. Toţi lucrau ore suplimentare, iar calitatea muncii demonstra asta.

Mike spunea: „Lucrurile nici nu putea fi mai rele. Totuşi, în calitate de nou executiv al diviziei, am recunoscut că lucrurile nu puteau fi mai bune pentru mine. A fost o extraordinară oportunitate de carieră. Dacă resuscitam divizia, deveneam un erou. Dacă nu, oricum era bine. Oricum divizia era un dezastru când am preluat-o. Nu aveam ce pierde."

În acel moment, cei mai mulţi executivi s-ar fi lansat într-o strategie majoră de a scoate la suprafaţă compania din groapa în care se afla. Nu şi Mike. De-a lungul anilor, el a învăţat că atunci când oamenii se gândesc prea repede la *cum*, îşi rănesc potenţialul. Le inhibă de fapt visarea şi îi blochează din a gândi cât de măreţ pot gândi. El ştie că îndeplinirea unui vis depinde de claritatea viziunii.

„Ai nevoie de o viziune atât de mare încât e copleşitoare," explică Mike, „nu doar pentru alţii, dar pentru tine. Dacă nu e copleşitoare, nu vei avea motivaţia să rămâi pe traseu şi nu îi vei putea recruta pe alţii ca să te ajute. Şi viziunea şi strategia sunt importante, dar există o prioritate între ele. Viziunea este mereu pe primul loc. Mereu. Dacă ai o viziune clară, în cele din urmă vei atrage strategia potrivită. Dacă nu ai o viziune clară, nici o strategie nu te va salva. Am văzut asta de nenumărate ori în viaţa mea profesională şi personală."

„Dacă ai o viziune clară, în cele din urmă vei atrage strategia potrivită. Dacă nu ai o viziune clară, nici o strategie nu te va salva" – Mike Hyatt

Ce a făcut Mike pentru a obţine o imagine clară a ceea ce voia să realizeze?

„În primul rând, m-am dus într-o staţiune privată," a spus Mike. „Aveam un singur obiectiv în minte. Voiam să îmi clarific la maxim viziunea. Ce voiam să văd că se întâmplă? Cum avea să arate divizia în trei ani? Nu mi-a păsat de strategie; eram preocupat doar de viziune. Dacă eram strategic înainte să fiu un vizionar, aş fi spus „Nu văd cum am putea realiza prea multe. Situaţia nu este favorabilă. Nu avem prea multe resurse cu care să lucrăm. Hai să încercăm să atingem măcar pragul de rentabilitate anul următor. Poate că putem reduce capitalul de lucru prin vânzarea obiectelor de inventar depăşite. Şi poate putem să încheiem contracte cu nişte autori noi, ca să obţinem puţin profit."

„Crezi că cineva s-ar fi bucurat pentru aşa ceva? Ar fi putut viziunea să atragă autorii potriviţi? Ar fi reţinut angajaţii potriviţi? Ar fi asigurat resurse corporatiste adiţionale? Nu cred asta. Problema este că oamenii se blochează să afle *cum*. Ei nu văd cum pot realiza mai multe, aşa că îşi reduc viziunea, fiind convinşi că trebuie să fie realişti. Şi la ce se aşteaptă devine noua lor realitate."

Mike a fost foarte înţelept. Trebuie să identifici ţinta înainte să încerci să o loveşti. Trebuie să ştii cum arată terenul înainte să poţi picta o imagina pe care să o arăţi altora. Trebuie să vezi foarte clar visul înainte să încerci să îl realizezi. Dacă nu îţi vezi visul clar – sau dacă eşti tras înapoi de restricţiile reale sau imaginare – te limitezi. Dacă vei visa, ai putea măcar să visezi măreţ. Asta a făcut şi Mike. În timp ce era în acea staţiune, a lucrat la o declaraţie de viziune – ceva ce el avea să găsească copleşitor. La urma urmei, dacă el nu putea fi mulţumit şi entuziasmat de asta, nici altcineva din divizia lui nu putea fi. Şi-a permis să vizualizeze viitorul perfect. Apoi a scris o imagine clară a visului său. Iată ce a scris:

Declaraţia de viziune

Nelson Books este cel mai mare şi cel mai respectat furnizor de cărţi inspiraţionale.

1. *Avem contracte cu 10 autori ale căror cărţi vând cel puţin 100.000 de copii în primele 12 luni.*
2. *Avem 10 autori la început de drum ale căror cărţi vând cel puţin 50.000 de copii în primele 12 luni.*
3. *Publicăm 60 de titluri noi pe an.*
4. *Autorii ne recomandă altor autori pentru că sunt încântaţi să lucreze cu noi.*
5. *Agenţii de top ne aduc regulat cei mai buni autori şi propuneri datorită reputaţiei noastre de succes.*
6. *Plasăm cel puţin 4 cărţi pe an în lista bestsellerurilor din New York Times.*
7. *Avem în mod consecvent mai multe cărţi pe lista bestsellerurilor Creştine faţă de concurenţi.*
8. *Ne depăşim în mod consistent bugetul în ceea ce priveşte profitul şi contribuţia marginală.*
9. *Angajaţii noştri îşi maximizează în mod consecvent planul de bonus.*
10. *Suntem divizia cea mai profitabilă şi care se dezvoltă cel mai rapid din întreaga companie.*

Imaginea lui Mike pentru viitor era extrem de concretă. Aşa se clarifică un vis!

Când Mike s-a întors la birou, a organizat o şedinţă cu întregul personal. Primul lucru pe care l-a făcut a fost să descrie situaţia curentă; a fost brutal de sincer şi nu a ratat nici o lovitură. Apoi şi-a împărtăşit visul şi l-a descris cât de mult a putut în detaliu. Din cauză că viziunea sa era clară, oamenii săi au

putut să o vadă. Din cauză că era captivantă, celor mai mulţi dintre ei li s-a părut la fel de captivantă. Le putea simţi încântarea şi majoritatea oamenilor a fost de acord.

Dar simpla expunere a unei viziuni pentru ceilalţi nu era destulă. Mike ştia că trebuia să îşi menţină viziunea clară în mintea sa în mod continuu, aşa că îşi citea declaraţia de viziune în fiecare zi. El se gândea la asta mereu. S-a rugat pentru asta. Şi a visat despre asta.

Oamenii au început să îl întrebe: „Cum Dumnezeu vei putea realiza asta?" La început, răspunsul său era „Nu sunt sigur, dar am încredere că asta se va întâmpla. Doar priviţi." Pe măsură ce a rămas concentrat pe viziune, o strategie a început să iasă la suprafaţă. Dar în continuare, ţinta sa principală nu era strategia, ci visul. Mike spunea: „Am petrecut mult prea mult timp – probabil 10 la 1 – concentrat pe *ce* mai mult decât pe *cum*."

Mike se aştepta ca transformarea diviziei să dureze cel puţin trei ani. Într-un mod uimitor, împreună cu echipa sa, au realizat o transformare aproape completă în 18 luni. Până atunci au depăşit aproape fiecare aspect al viziunii.

„Asta nu s-a întâmplat pentru că aveam o strategie de afaceri extraordinară," declara Mike. „S-a întâmplat pentru că aveam o viziune clară a ceea ce voiam să realizăm. De acolo a început totul şi de acolo trebuie să începi dacă vrei să experimentezi o realitate diferită faţă de cea pe care o ai în prezent. Trebuie să clarifici ceea ce îţi doreşti."

Din 2002, Nelson Books a fost în mod consecvent cea mai rapid dezvoltată şi cea mai profitabilă divizie de la Thomas Nelson, Inc. A colaborat cu cei mai de succes autori ai companiei, producând bestseller după bestseller. Acesta nu a fost un accident. Şi nu a fost un accident faptul că Mike a fost promovat de pe postul de director al acelei divizii, pe cel de preşedinte şi mai târziu de CEO al întregii organizaţii. În prezent, Thomas Nelson este cea mai mare editură de materiale inspiraţionale din lume şi a şasea mare editură din Statele Unite. Se bucură în continuare de extrem de mult succes, chiar şi atunci când alte companii din industrie înfruntă perioade dificile. De ce? Pentru că visul pe care Mike, împreună cu ceilalţi oameni de la Thomas Nelson, l-au avut pentru companie este fost extrem de clar!

ESTE VISUL TĂU ÎN CENTRUL ATENŢIEI?

Îţi vezi clar visul? Un vis clar şi captivant a salvat multe organizaţii în prag de colaps. Visurile au adus un rost şi o semnificaţie în vieţile multor indivizi. Tot ceea ce Mike a spus despre visurile clare a rezonat adânc în mine. De fiecare dată în viaţa mea când am realizat ceva semnificativ, visul meu mi-a fost extrem de clar chiar de la început. Ştiam pentru ce lupt.

Dacă vrei să realizezi un vis, vei putea face asta doar atunci când îl poţi vedea clar. Trebuie să îl defineşti înainte să îl poţi urma. Cei mai mulţi oameni nu fac asta. Visurile lor rămân doar visuri – ceva nesigur şi ambiguu. Drept rezultat, ei nu le realizează niciodată.

Urmărirea unui vis care nu e clar ar fi ca atunci când cineva căruia îi plac filmele cu cowboy, se lansează într-o călătorie în Vestul Statelor Unite sperând că va da peste ceva interesant doar conducând în acea direcţie. În schimb, persoana ar trebui să-şi transforme acea vagă noţiune în ceva concret, spunând ceva precum: „Vreau să vizitez Muzeul Naţional al Cowboy-ilor din Oklahoma, apoi să călătoresc în Arizona pentru a vedea O.K. Corral din Tombstone, să vizitez Old Tucson pentru a vedea unde au filmat *Rio Bravo*, westernul meu preferat şi să văd frumoasa Vale Monument unde au fost filmate *Stagecoach* şi *Once upon a Time in the West*." Asta ar putea fi realizat!

Dacă vrei să îţi realizezi visul, trebuie să îl aduci în centrul atenţiei. Pe măsură ce lucrezi la asta, iată câteva lucruri pe care să le reţii:

1. UN VIS CLAR FACE O IDEE GENERALĂ SĂ FIE EXTREM DE CONCRETĂ

Când le cer oamenilor să îşi descrie visul, cei mai mulţi dintre ei se bâlbâie şi se fâstâcesc, încercând să exprime în cuvinte o noţiune vagă pe care au nutrit-o, dar nu au definit-o niciodată. Un vis care nu este clar nu te va ajuta să ajungi nicăieri.

Ce vrei să realizezi? Ce vrei să experimentezi? Ce vrei să contribui? Ce vrei să devii? Cu alte cuvinte, cum arată succesul pentru *tine*? Dacă nu îl defineşti, nu vei putea să îl realizezi.

Pare extrem de simplist, dar motivul principal pe care mulţi oameni nu *pricep* ceea ce vor este că ei nu *ştiu* ce vor. Ei nu şi-au definit visul în detaliu, în mod clar şi captivant. Actorul şi autorul Ben Stein afirma: „Primul pas indispensabil pentru a obţine lucrurile pe care ţi le doreşti în viaţă este acesta: decide ceea ce vrei."

> ***„Primul pas indispensabil pentru a obţine lucrurile pe care ţi le doreşti în viaţă este acesta: decide ceea ce vrei." – Ben Stein***

Să decizi ceea ce îţi doreşti, necesită să fii concret şi să îţi faci scopurile măsurabile. De exemplu, priveşte aceste noţiuni vagi, transformate într-o formă mai concretă:

IDEE GENERALĂ	SCOP CONCRET
Vreau să scad în greutate.	Voi cântări 84 Kg până la 1 iunie.
Trebuie să îi tratez pe angajaţi mai bine.	Voi respecta pe cineva la fiecare şedinţă de luni.
Vreau să scap de datorii.	Voi plăti toate creditele până la 31 decembrie.
Mi-ar plăcea să învăţ o limbă străină.	Voi studia limba chineză o oră pe zi anul acesta.
Ar trebui să fiu mai în formă.	Voi înota pentru o oră în fiecare zi.
Trebuie să îmi perfecţionez leadershipul.	Voi citi o carte despre leadership pe lună.

Un vis nu trebuie să fie efemer. Chiar şi unul extrem de îndrăzneţ poate fi concret. La începutul anilor 1960, John F. Kennedy a concretizat un vis măreţ când a spus: „Această naţiune ar trebui să se dedice realizării unui scop, înainte ca acest deceniu să se încheie, de a trimite un om pe Lună." Albert Siepert, fostul director al operaţiunilor de lansare de la Centrul Spaţial Kennedy a declarat: „Motivul pentru care NASA a avut succes a fost că NASA avea un scop precis şi şi-a exprimat acel scop." Când începi să te întrebi în legătură cu potenţialul tău şi generezi idei în legătură cu viitorul tău, e bine să te eliberezi şi să gândeşti măreţ. Dar când vine momentul să începi să-ţi îndeplineşti visul, trebuie să fii concret.

A fi concret nu înseamnă neapărat să ai fiecare detaliu mărunt gândit înainte să mergi mai departe. Asta ar fi o greşeală. Ideea principală trebuie să fie clară. Restul de desfăşoară pe măsură ce avansezi şi ajustezi pe drum. Dar trebuie să încercă să fii cât se poate de concret în legătură cu visul.

De ani de zile am încurajat liderii să adauge valoare angajaţilor, să-i clădească şi să îi motiveze pentru a-i ajuta să aibă succes. Să adaug valoare oamenilor este un talent natural pentru mine. Dar pentru cei mai mulţi oameni nu este şi pot vedea cum unii se confruntă cu aşa ceva. Din cauză că mi-am dorit să îi ajut pe alţii în acest domeniu, am realizat să fiu concret în legătură cu acest subiect şi să scriu despre el. Rezultatul a fost cartea pe care am scris-o cu Les Parrott, intitulată *25 de moduri prin care poţi câştiga cu oamenii: cum să îi faci pe alţii să se simtă de un milion de dolari.* Carte explică practicile ajutorării oamenilor să adauge valoare altora. Eu nu doar încurajez oamenii să adauge valoare; îi şi ajut să facă asta.

2. UN VIS CLAR NU DEVINE CLAR FĂRĂ EFORT

Nu e nevoie de mult efort pentru a-ţi lăsa mintea să se abată şi să visezi. Totuşi, e nevoie de un *mare* efort pentru a-ţi stabili în minte sarcina de a dezvolta un vis clar şi convingător. Mike Hyatt spunea că

atunci când s-a retras pentru a-şi clarifica viziunea pentru divizia sa, s-a dus singur într-un loc doar cu un stilou şi un jurnal. A început procesul prin a descrie în scris realitatea curentă pe care o înfrunta. A fost brutal de sincer şi a pus pe hârtie tot ce nu îi plăcea. Abia atunci a scris în detaliu ceea ce voia să se întâmple în viitor – nu doar un vis vag despre succes sau îmbunătăţire. El a scris asta la timpul prezent pentru a face visul mult mai concret şi mai credibil.

Asumă-ţi efortul de a aduce claritate visului tău folosind propriile tale metode şi instrumente. Dacă eşti asemenea lui Mike, poţi merge la o cabană doar cu un stilou şi hârtie. Eu, pe de altă parte, am nevoie de ceva care să mă facă să gândesc în direcţia potrivită. Poate aceste lucruri te vor ajuta şi pe tine. Iată nişte elemente esenţiale pe care le aduc în acţiunea clarificării visului meu...

- *Întrebările.* Pentru mine, întregul proces începe cu întrebările pe care trebuie să mi le adresez. Visul este mereu înrădăcinat în visător, în experienţele sale, circumstanţe, talente şi oportunităţi. Mă întreb:
  Ce simt? – Ce îmi spun sentimentele mele?
  Ce percep? – Ce îmi spune intuiţia mea?
  Ce văd? – Ce se întâmplă în jurul meu?
  Ce aud? – Ce spun alţii?
  Ce gândesc? – Ce îmi spune intelectul şi judecata?
  Dacă pot să îmi dau seama unde sunt, ce ştiu şi ce vreau, sunt în drum spre clarificarea visului meu.
- *Resursele.* Rareori încerc să gândesc, creez sau să visez într-un vacuum. Eu cred cu tărie în instrumentele care mă pot ajuta. Uneori asta înseamnă să citesc o carte, să ascult un mesaj de pe un CD, să urmăresc un film sau să citesc citate. Alteori înseamnă să am o fotografie sau un obiect în faţa mea care să mă ajute să visez. De multe ori am păstrat o fotografie pe biroul meu pentru mai mult de un an ca să mă ajute să văd un vis mai clar.
- *Experienţele.* Acum mulţi ani, când visul meu era să clădesc o biserică influentă în America, mi-am ranforsat şi clarificat acea viziune vizitând congregaţii deja influente din întreaga ţară. Am mai vizitat şi zone istorice şi casele eroilor care m-au inspirat. Asemenea experienţe m-au ajutat să visez măreţ şi cu o mai mare claritate.
- *Oamenii.* Când visez, mă gândesc la oamenii care deja au fost acolo unde vreau să ajung. Vreme de trei ani am programat întâlniri cu liderii care făceau deja ceea ce eu visam, pentru a obţine perspectivele lor. Acele interacţiuni mi-au dat încredere, m-au inspirat să visez măreţ şi mi-au ascuţit imaginea visului meu. Ascultând alţi oameni cum îşi împărtăşesc detaliile legate de călătoria lor, te poate uneori ajuta să descoperi detaliile călătoriei tale.

Dacă deja ai descoperit un proces pentru a-ţi clarifica visul, atunci foloseşte-l pe acela. Dacă nu, atunci încearcă-l pe al meu. Sau poţi face precum Mike Hyatt. Indiferent de cum vei aborda această sarcină, reţine asta: de regulă este un proces. O imagine clară a unui vis poate să îţi apară dintr-odată, sub forma unui fulger, dar pentru cei mai mulţi oameni nu funcţionează aşa. Majoritatea oamenilor trebuie să lucreze în continuare la asta, să clarifice, să redeseneze. Dacă procesul este dificil, nu e un motiv de a te da bătut. De fapt, dacă e prea simplu, poate că nu visezi destul de măreţ. Lucrează în continuare la el pentru că un vis clar merită să te lupţi pentru el.

3. UN VIS CLAR ÎŢI CONFIRMĂ SCOPUL

Dacă ai răspuns la Întrebarea Proprietăţii pentru a verifica dacă visul tău este cu adevărat visul tău, atunci să munceşti pentru a-ţi clarifica visul are trebui să ranforseze munca pe care ai făcut-o deja. Aducerea visului în centrul atenţiei ar trebui să confirme percepţia cum că te îndrepţi în direcţia potrivită şi ar trebui să-ţi întărească percepţia scopului.

Am descoperit că asta e adevărat în viaţa mea. În efortul meu de a-mi clarifica visul, am descoperit că cu cât mi-am văzut mai clar visul, cu atât mai clar am putut să îmi văd scopul. Eu sunt de părere că asta e

adevărat pentru că visul şi scopul unei persoane sunt interconectate. Dumnezeu ne creează să *vrem* să facem lucrurile de care suntem capabili. Datorită acestui lucru, când am vizitat bisericile care aveau un impact, ceva a rezonat în interiorul meu. Am simţit că locul meu era în asemenea locuri. Şi când am intervievat liderii de succes din acele biserici, am simţit că puteam să devin şi eu unul. Într-un fel, a fost o situaţie ciudată. Înteţeam flăcările imaginaţiei mele, făcându-mi visul mai mare, iar în acelaşi timp asta confirma realitatea cum că eram pe drumul cel bun. Puteam vedea o imagine a visului meu şi puteam să mă văd pe mine însumi în imagine!

În efortul meu de a-mi clarifica visul, am descoperit că cu cât mi-am văzut mai clar visul, cu atât mai clar am putut să îmi văd scopul.

Când visul şi scopul tău se aliniază, vei şti asta. La fel a fost şi în cazul regizorului Steven Spielberg. Când a fost în liceu, a visat să regizeze filme. „Voiam să fiu regizor," i-a spus tatălui său, Arnold. „Ei bine," i-a spus tatăl său, „dacă tu vrei să fii regizor, va trebui să începi de jos; va trebui să fii comisionar şi să urci de acolo." „Nu, tată," a răspuns tânărul Spielberg. „Cu primul film pe care îl voi face voi deveni regizor." Şi aşa a fost. „Nu mi-a venit să cred," a spus tatăl său. „Asta necesită curaj." Arnold Spielberg a fost atât de impresionat de ambiţia şi încrederea fiului său, încât i-a finanţat primul său film, *Firelight*, un thriller SF care s-a lansat într-o sală mică de cinematograf din Phoenix, Arizona. În timpul realizării filmului, tânărul Spielberg le-a spus colaboratorilor săi: „Vreau să fiu Cecil B. DeMille al science fiction-ului." Asta nu era o descriere rea a ceea ce a devenit, după ce a produs *Jurassic Park, Men in Black, Transformers, E.T., Minority Report, Back to the Future, Gremlins, Close Encounters of the Third Kind* şi alte filme SF. Visul lui Spielberg a fost clar, iar puterea clarităţii l-a ajutat să-l realizeze.

Pe măsură ce îţi pui visul la încercare şi cauţi să îl clarifici, să ai visul şi scopul aliniate îţi va schimba viaţa. De ce? Pentru că îţi va clarifica motivul pentru care eşti pe Pământ. Dacă nu percepi acel aliniament şi împuternicire a scopului, poate că ar trebui să revii la Întrebarea Proprietăţii şi să te asiguri că visul tău este cu adevărat al tău.

4. UN VIS CLAR ÎŢI DETERMINĂ PRIORITĂŢILE

Filmul *The Bridge on the River Kwai*, care a câştigat Premiul Academiei pentru cel mai bun film în 1957, este considerat a fi unul dintre cele mai strălucite filme făcute vreodată. Personajul principal, Colonelul Nicholson, jucat de Alec Guiness (care a câştigat şi Premiul Academiei pentru cel mai bun actor în acel an) este un studiu al priorităţilor greşite. Nicholson a fost un om admirabil şi un lider dur, care a fost luat prizonier de către japonezi în timpul celui De-al Doilea Război Mondial şi află că este ofiţerul de cel mai înalt rang dintr-un lagăr birmanez. Temnicerii japonezi au încercat să îl oblige să conducă ceilalţi prizonieri să clădească un pod de cale ferată. La început, Nicholson a rezistat eroic, dar cu timpul se înmoaie şi începe construcţia proiectului. În cele din urmă se mândrea atât de mult cu munca pe care o prestau oamenii săi construind podul, încât a pierdut scopul real – înfrângerea japonezilor şi câştigarea războiului.

La finalul filmului, era un moment în care Nicholson a început să apare podul de un atac al unui ofiţer al Forţelor Aliate, care plasase explozibil pentru a arunca podul în aer. Dar printr-o revelaţie, cu ultima suflare se întreba: „Ce am făcut?" Ultima sa acţiune fiind să detoneze explozibilul şi să arunce podul în aer.

E uşor să fii fermecat de procesele vieţii de zi cu zi şi să pierzi vederea asupra imaginii de ansamblu. Totuşi, când îţi ai visul clar în vedere, asta te ajută să îţi stabileşti corect priorităţile.

Chiar dacă am predat acest adevăr ani la rând, sunt momente când trebuie să mi se reamintească asta. La fel a fost şi în decembrie 2007, când am fost la spital pentru că aveam nişte ameţeli. După două zile de teste, am aflat că aveam bătăile inimii neregulate.

Dr. Crandall, noul meu cardiolog m-a vizitat în spital pentru a-mi vorbi despre sănătatea mea. Ştiam ce avea să-mi spună. Nu avusem deloc grijă cu alimentaţia mea în ultimul timp. Aşa că pentru a-i demonstra că ştiam ce avea să urmeze, i-am spus: „Dr. Crandall, ştiu că trebuie să-mi gestionez greutatea." „Nu, nu trebuie să îţi gestionezi greutatea," mi-a răspuns, lăsându-mă surprins. Pentru un scurt moment am avut speranţă. „Trebuie să îţi *scazi* greutatea. John, eşti gras! După ce pierzi din greutate, abia *atunci* o poţi gestiona!" În timpul discuţiei noastre de 15 minute, mi-a spus de cel puţin 12 ori că eram gras. S-a asigurat că mi-a *clarificat* imaginea.

Cu problema mea legată de concentrare şi visul meu de a rămâne sănătos pentru a putea petrece în continuare timp cu familia, priorităţile mele au devenit clare. Eram dispus să fac orice era necesar pentru a ajunge la o greutate sănătoasă. Asta însemna să-mi schimb priorităţile şi să dezvolt un nou tipar de viaţă, ceea ce avea să-mi dicteze ce făceam pe viitor. Până la noi ordine, am decis să nu mai consum mai mult de 1.600 de calorii pe zi. Şi urma să fac exerciţii fizice nu mai puţin de o oră în fiecare zi. Dacă voiam să-mi realizez visul de a avea o viaţă lungă şi sănătoasă, trebuia să-mi realiniez viaţa în concordanţă cu aceste priorităţi.

Nimeni nu le poate avea pe toate. Ne place să credem că putem, dar nu putem. Dacă îţi vezi visul clar – şi îl menţii în faţa ta în mod continuu – te va ajuta să înţelegi ce trebuie să sacrifici şi pentru ce trebuie să te dedici pentru a continua să mergi înainte.

Doar o imagine clară a cine eşti şi unde vrei să ajungi te poate ajuta să îţi stabileşti priorităţile în legătură cu ceea ce trebuie să faci. Cu toţii facem alegeri. Întrebarea este: vei face alegeri care te vor apropia de visul tău sau care te vor îndepărta de visul tău? Dacă nu şti exact care este visul tău, atunci nu vei fi capabil să faci alegerile potrivite. Claritatea viziunii creează claritatea priorităţilor.

Claritatea viziunii creează claritatea priorităţilor.

5. UN VIS CLAR CONFERĂ DIRECŢIE ŞI MOTIVAŢIE ECHIPEI

Visul tău măreţ va necesita fără îndoială participarea altor oameni. Dacă faci parte dintr-o organizaţie care are un scop sau o viziune, atunci trebuie să lucrezi cu alţi oameni pentru a le îndeplini. În orice caz, trebuie să fii capabil să lucrezi cu o echipă. Asta nu se poate face eficient decât dacă ai o imagine clară a ceea ce vrei să realizezi.

Jim Tunney, autorul şi fostul arbitru NFL, spunea că cele mai multe organizaţii de afaceri nu realizează ceea ce au stabilit să facă, pentru că nu îşi definesc în mod clar obiectivul. „Dacă angajaţii nu înţeleg scopurile companiei în care lucrează şi planul de joc," a afirmat el, „acele scopuri nu vor fi realizate." El continuă să sublinieze că un meci de fotbal american nu are niciodată obiective neclare. „Obiectivele sale sunt mereu bine definite," afirma Tunney. „La capătul terenului este o linie de marcare. De ce o numim linie de marcare? Pentru că 11 oameni din echipa adversă se luptă pentru un singur scop – să mute mingea peste ea. Fiecare are o sarcină concretă de făcut – fundaşul, receptorii, fiecare jucător de linie, fiecare jucător ştie exact ce sarcină are. Până şi echipa defensivă are un scop – să prevină echipa ofensivă pentru a ajunge la linia de marcare."

Pastorul, scriitorul şi editorul Ed Rowell spunea: „Un vis e un viitor mai bun care are nevoie de un arhitect care le va arăta celorlalţi cum să îl transforme în realitate." Dacă eşti un lider, atunci trebuie să fii acel arhitect. Trebuie să identifici visul şi să fii în stare să îl desenezi, nu doar în beneficiul tău, ci şi în beneficiul altora.

Într-o seară, am luat cina cu un arhitect din Dallas, pe nume John Flemming. El mi-a spus: „Dacă eşti un arhitect, nu poţi începe construcţia unui proiect până nu ai terminat proiectul." Prin asta, el se referea

că dacă tu eşti vizionarul – liderul – trebuie să ştii finalul înainte să începi să conduci echipa. Trebuie să îl vezi. Dacă nu, echipa ta nu va fi niciodată în stare să-ţi îndeplinească viziunea.

În calitate de lider şi mentor în leadership, eu mă gândesc continuu la cum să îmi comunic viziunea altora. Dacă liderii creează o imagine neclară, atunci ceilalţi oameni îi vor urma într-un mod la fel de neclar. Lipsa clarităţii împiedică iniţiativa, inhibă perseverenţa şi subminează urmarea până la capăt. Cei ce urmează nu dau ce au mai bun pentru ceva ce nu înţeleg. Oamenii nu rămân în cursă pentru ceva ce nu pot vedea. Nimeni nu devine motivat de ceva în care ar crede foarte vag.

Cei ce urmează nu dau ce au mai bun pentru ceva ce nu înţeleg.
Oamenii nu rămân în cursă pentru ceva ce nu pot vedea.
Nimeni nu devine motivat de ceva în care ar crede foarte vag.

Îmi place povestea în care un anume antrenor le-a comunicat atleţilor săi scopul înaintea unei curse de alergare. Chiar înainte să se dea startul, el obişnuia să le spună: „Staţi pe partea stângă şi veniţi înapoi aici cât de repede puteţi.” Nu se putea să fie mai clar de atât!

De fiecare dată când o echipă, un departament sau o organizaţie nu vede aceeaşi imagine clară a ceea ce încearcă să realizeze, este destinată abaterii de la traseu. Am înfruntat această realitate în 1981 când am devenit pastor la Skyline Wesleyan Church. Cu toate că acea congregaţie a mai experimentat dezvoltarea în trecut, s-a plafonat vreme de mulţi ani. Am simţit repede că conducerea şi-a pierdut calea. Urmându-mi instinctele, am cerut fiecărui membru din consiliu să scrie scopul bisericii pe un cartonaş. Suspiciunile mele au fost confirmate când am citit cartonaşele şi am descoperit că 17 membri au scris 15 răspunsuri diferite.

Energie bisericii era defocalizată, iar direcţia era neclară. De ce? Pentru că liderii organizaţiei nu împărtăşeau un vis comun. Nu-i de mirare că nu puteau avansa. În următoarele şase luni am pus pe hârtie valori de bază şi viziunea comună. Pe măsură ce visul pentru biserică a devenit mai clar, energie conducerii începea să crească. Liderii care acum erau concentraţi şi energizaţi, au transmis acele calităţi şi în restul congregaţiei. Rezultatul a fost că congregaţia s-a triplat ca mărime în următorii 10 ani şi a avut un impact pozitiv asupra comunităţii, ceea ce era visul nostru.

TREBUIE SĂ ÎL VEZI CA SĂ ÎL POSEZI

Cei mai mulţi oameni rătăcesc prin viaţă. Ei nu au un vis clar sau o imagine clară a locului în care vor să ajungă. Şi chiar şi atunci când se iveşte o oportunitate extraordinară, ei nu au abilitatea de a o vedea şi să clădească un vis pe baza ei.

În 1866, un geolog amator a observat nişte copii sud-africani care se jucau cu o piatră strălucitoare. Intrigat, el a întrebat-o pe mama copiilor dacă o poate cumpăra. Ea i-a spus că oricum nu valora nimic, aşa că i-a dat-o pur şi simplu. Mai târziu, când a examinat-o mai atent, presimţirea sa fusese confirmată: era un diamant. I-a calculat greutatea la 21 de carate.

Când au auzit şi alţii despre această descoperire, un mineralog scoţian pe nume James Gregory a fost trimis să investigheze. El a raportat că Africa de Sud nu prezenta o probabilitate satisfăcătoare pentru a găsi diamante. El a speculat că descoperirile anterioare au rezultat de la struţi, care mâncau nestematele din locuri îndepărtate şi apoi le aduceau în Africa de Sud prin bălegarul lor.

După câteva zile de la publicarea raportului scris de Gregory, a mai fost descoperit un diamant de 83 de carate în zona pe care o vizitase. În prezent este cunoscut ca Steaua Africii de Sud şi a lansat prima operaţiune minieră a regiunii, care în ziua de azi este cunoscută că cel mai mare producător mondial de diamante. Ce s-a întâmplat cu Gregory? Numele său este cunoscut şi astăzi, dar nu aşa cum şi-ar fi dorit el. În industria diamantelor, când cineva demonstrează o judecată nepotrivită, se spune că „face ca Gregory”.

Printre cei care au mers în grup în Africa de Sud în timpul mişcării diamantelor, a fost Cecil Rhodes, un tânăr din Marea Britanie, care visa la succes. El, împreună cu fratele său, au văzut potenţialul mineritului după diamante din zonă şi au cumpărat cât mai multe creanţe posibile. Ei au mai cumpărat şi o maşină de gheaţă în Anglia, pe care au dus-o în Africa pentru a vinde gheaţă minerilor care lucrau în căldură. Ei au utilizat profitul pentru a cumpăra mai multe creanţe miniere. În 1880, Rhodes s-a dus în căutarea De Beers, cel mai mare producător de diamante din lume.

Cum ţi-ai descrie viziunea când vine vorba de visul tău? Accepţi orbeşte condiţiile de până acum? Sau te uiţi la lucruri cu ochii larg deschişi, căutând posibilităţi mai bună? Şi când le vezi, eşti destul de determinat în legătură cu realizarea unui vis încât să-l pui la încercare definindu-l în mod clar? Eşti în stare să îl descrii în detaliu, să-l pui pe hârtie şi să le spui ţi altora despre el?

Doar cei care îşi văd visul sunt în stare să-l posede.

Dacă nu, atunci te dezavantajezi. Doar cei care îşi văd visul sunt în stare să îl posede. Dacă poţi răspunde la Întrebarea Clarităţii cu „da” pentru că îţi vezi în mod clar visul, atunci îţi măreşti considerabil şansele ca într-o zisă faci mult mai multe decât să îţi vezi visul – îl vei trăi!

POŢI RĂSPUNDE AFIRMATIV LA ÎNTRBAREA CLARITĂŢII: ÎMI POT VEDEA VISUL CLAR?

E momentul să îţi clarifici visul, să îi conferi detalii. Dacă ai o idee generală a visului tău, tentaţia va fi să încerci să creezi o strategie. Nu face asta încă. Aşa cum afirma Mike Hyatt, viziunea trebuie să vină prima. Începe prin a scrie o descriere detaliată a visului tău. Lasă-ţi imaginaţia să zburde. Scrie cât mai multe elemente sau bucăţi din el. Nu te opri până nu ai mai multe decât crezi că e necesar.

Acum cuantifică tot ce poţi. Fă-l măsurabil. Nu-ţi face griji despre cum vei ajunge acolo încă. Fii îndrăzneţ. Fii curajos. Visează măreţ!

Următorul pas este să îţi declari visul succint în scris. Mike şi-a descompus visul în zece elemente clare şi măsurabile. Fă şi tu ceva similar cu visul tău. Numărul nu contează – trebuie doar să se potrivească cu visul tău – dar încearcă să menţii totul relativ scurt.

Nu te aştepta să realizezi întreg procesul într-o singură sesiune. Pentru cei mai mulţi oameni asta e imposibil. Încearcă să îi permiţi timp. Poate că vei vrea să te retragi într-o staţiune pentru a începe procesul. Dacă te poţi separa de mediul înconjurător obişnuit sau rutina zilnică pentru câteva zile, poate vei putea să realizezi o bună parte din proces. În caz contrar, rezervă-ţi o zi pentru a visa, apoi revino la acel proces pentru câteva ore în săptămânile următoare. Nu-ţi uita scopul: fă-ţi visul cât se poate de clar şi de concret. Apoi păstrează-l în faţa ta pentru a-l vedea zilnic.

CAPITOLUL 3
Întrebarea Realităţii: Depind de factori care sunt sub controlul meu pentru a-mi îndeplini visul?

Realitatea... este inamicul fanteziilor, dar nu al visurilor.
-Rudy Ruettiger

Visurile, prin definiţie, nu trebuie să înceapă cu realitatea. Ele sunt făcute ca să fie fantastice, incredibile şi în afara tiparelor. La urma urmei, ele se nasc din speranţe, dorinţe şi posibilităţi. Ele sunt produsele imaginaţiei şi creativităţii. Dar asta reprezintă şi o problemă. Merită urmărit un vis dacă nu are *nici o şansă* de a deveni realitate? Nu cred că este posibil aşa ceva.

Multor oameni le-au fost făcute promisiuni deşarte când vine vorba despre visuri. Ei au auzit părinţii, educatorii şi vorbitorii motivaţionali spunând lucruri ca: „Poţi merge atât de departe pe cât te vor purta visurile tale," şi „Dacă poţi crede asta, o poţi realiza." Ei au citit cuvintele lui Edmund O'Neil, care afirma despre visători: „Ai abilitatea de a obţine orice cauţi; înăuntrul tău zace potenţialul pe care ţi-l poţi imagina. Ţinteşte mereu mai sus decât crezi că poţi ajunge. Adesea vei descoperi că poţi realiza orice obiectiv."

Ce prostie! Eu nu cred asta despre visurile tale şi nu cred asta despre visurile mele. Da, trebuie să ţintim sus. Totuşi, nu avem abilitatea de a obţine *orice* căutăm. Eu nu posed abilitatea că pot realiza *orice* obiectiv. Asta nu e real.

Scriitorul Richard Bach a afirmat ceva similar: „Nu ţi se dă niciodată o dorinţă fără să primeşti şi puterea de a o îndeplini." Dacă gândeşti raţional numai un moment, vei şti că asta nu e adevărat. La un moment în timp, orice copil visează că poate zbura ca o pasăre. Nu-i aşa că asta ar fi fantastic? Asta nu se va întâmpla, indiferent de cât de clar ne imaginăm asta.

O MENTALITATE GREŞITĂ PENTRU SUCCES

Dacă ai dubii în legătură cu faptul că oamenii se încred în promisiuni false, tot ce trebuie să faci e să te uiţi la reality showul *American Idol*. Dacă te-ai uitat la show, atunci ştii despre ce vorbesc. Zeci de mii de oameni se înscriu pentru a candida la *American Idol*, dar doar cei mai buni – şi cei mai răi – au şansa să ajungă în faţa juriului, care alege concurenţii pentru un contract cu o casă de discuri.

Unii dintre aceşti concurenţi nu au nici cea mai mică idee despre ei înşişi sau abilităţile lor. Ei cântă fals, cântă prea tare sau pur şi simplu urlă. Apoi ei spun tuturor cât de mândri şi încrezători sunt în legătură cu talentul lor – chiar şi cei care nu au mai cântat până atunci în public. Şi când li se spune că nu sunt destul de buni din parte juriului – un producător muzical profesionist, un artist cu şase hit-uri şi un director al unei case de discuri (cu o experienţă combinată de 60 de ani) – aceste staruri aspirante se enervează, aruncă insulte şi declară: „Asta e doar părerea *voastră*! Sunt extraordinar."

Trebuie să recunosc, unele preselecţii mi se par distractive, dar trebuie să mă întreb unde sunt prietenii şi familiile concurenţilor. Nu le-a spus nimeni niciodată adevărul despre ei înşişi? Nu i-a supus nimeni la o *verificare a realităţii*? Toată lumea, în afară de participanţi, ştie că sunt total necalificaţi pentru a-şi îndeplini visul!

Să crezi într-un vis nu este destul. Să îţi doreşti cu disperare nu este destul. Aceşti concurenţi sunt pasionaţi de visurile lor? Da. Sunt dedicaţi visurilor lor? Da, cel puţin în acel moment. Îşi vor îndeplini visul de a fi American Idol? Nu! De ce? Pentru că acel vis şi realitatea nu s-au întâlnit niciodată!

Compară asta cu povestea lui Andy Hull, fiul lui John Hull, preşedintele şi CEO-ul EQUIP şi Injoy Stweardship Services. Andy a iubit dintotdeauna muzica. Mama sa, Sharon, a spus că Andy a început să cânte încă de dinainte să înveţe să vorbească. Unii părinţi trebuie să îşi oblige copiii să exerseze instrumentele muzicale, dar Sharon trebuia să-l oblige ca să se *oprească*.

Andy a primit prima sa chitară la 8 ani şi a învăţat în mod natural şi pe cont propriu. El a mai învăţat să cânte şi la alte instrumente, cum ar fi trompeta şi pianul, dar Sharon spune că are o atracţie specială pentru instrumentele cu coarde. Nu a fost nici o surpriză când şi-a înfiinţat prima formaţie în clasa a 6-a. El, împreună cu prietenii săi obişnuiau să cânte într-o clădire de beton din apropierea casei sale din Toronto. Până la vârsta de 13 ani, el împreună cu un prieten, scriau în mod regulat cântece la telefon, pe care le înregistrau pe un casetefon.

Când Andy era în primul an de liceu, s-a cam săturat de şcoală. Era pregătit să renunţe, dorind să urmeze o carieră în muzică. Reacţia tatălui său a fost: „Care este planul tău?" Andy s-a gândit puţin şi apoi şi-a abordat părinţii cu o propunere: avea să renunţe la liceu, să înveţe acasă pentru ultimul an de şcoală şi în tot acest timp să şi înregistreze un album. Andy a calculat că şi-ar putea termina treburile şcolare în două ore pe zi. Asta i-ar fi permis timpul necesar să scrie piese, să înfiinţeze o formaţie, să adune banii necesari pentru un studio şi să înregistreze un album. Părinţii săi au fost de acord şi aşa a început. A avut dreptate în legătură cu treburile şcolare şi în acelaşi an şi-a realizat obiectivul de a înregistra un album – cu ajutorul unei reviste muzicale, care i-a dat nişte bani pentru a plăti studioul.

Cu toate că nu a lansat niciodată acel album, procesul l-a învăţat foarte multe pe Andy. A consolidat formaţia, pe care a numit-o Manchester Orchestra, a învăţat despre industria muzicală şi a creat un plan pentru a merge mai departe. Cei mai mulţi muzicieni tineri sunt atât de încântaţi să semneze un contract cu o casă de discuri, încât renunţă la drepturi asupra creaţiilor şi pierd controlul muzicii pentru a face bani rapid. Casa de discuri le oferă un avans substanţial, iar apoi formaţia trebuie să muncească din greu pentru a recupera banii. Dacă formaţia nu obţine profitul aşteptat din partea casei de discuri, aceasta din urmă renunţă la ea, iar apoi nu se mai aude nimic de formaţie.

Andy avea alte idei. El nu voia să semneze un contract mare şi să cadă în această capcană. În schimb, el a vrut să-şi lanseze muzica în mediul on-line şi să îşi atragă fanii prin turnee. El voia să-şi creeze şi să-şi promoveze propria casă de discuri. A denumit-o Favorite Gentlemen, un nume inspirat de jucătorii săi preferaţi din echipa de baseball Atlanta Braves.

A refuzat câteva oferte de la diverse case de discuri, până a găsit-o pe cea pe care a considerat-o potrivită – un parteneriat cu cineva care nu va încheia doar un contract cu formaţia, ci şi cu propria sa casă de discuri, Favorite Gentlemen. Andy a găsit acel partener ca fiind Sony. Ca o parte a acelui contract, Andy a primit mult mai puţini bani în avans şi şi-a păstrat controlul asupra muzicii sale. A mai primit nişte bani de la Sony care îi permiteau să încheie contracte cu alte formaţii prin propria sa casă de discuri. Viziunea lui Andy era să creeze o comunitate de artişti. Una dintre casele de discuri i-a spus lui Andy că avea cel mai bun plan de afaceri pe care un copil de 19 ani îl putea avea.

În timp ce scriu asta, Andy are 20 de ani, este preşedintele casei sale de discuri, a semnat contracte cu 10 formaţii, care au creat 15 albume până acum. Manchester Orchestra a produs şi lansat primul album intitulat *I'm like a virgin losing a child*. Formaţia a apărut la *The Late Show with David Letterman* şi *Late Night with Conan O'Brien*. În 2007, Manchester Orchestra a atins targetul de 250 de apariţii într-un an, iar la începutul anului 2008, grupul se pregătea să meargă în turneu prin Marea Britanie pentru a patra oară. De asemenea, ei lucrau şi la un al doilea album.

Sharon, mama lui Andy, spune că tot ceea ce şi-a dorit Andy s-a îndeplinit şi că e pregătit să se gândească la următorul său vis măreţ. Nu am nici o îndoială că va putea să îl realizeze.

DACĂ DEPINZI DE NOROC, ATUNCI TOT CE ÎŢI POT SPUNE E „MULT NOROC”

Am citit că fizicianul premiat Nobel Niels Bohr avea o potcoavă pe peretele biroului său. Atunci când un vizitator a remarcat: „Cu siguranţă că un cercetător ştiinţific nu crede în asemenea superstiţii,” Bohr a răspuns:„ Desigur că nu. Dar mi s-a spus că îţi aduce noroc fie că crezi în el sau nu.”

Dacă visul tău depinde în mare parte de noroc, atunci ai probleme.
Dacă depinde doar de noroc, trăieşti în Lumea Fanteziei.

Dacă visul tău depinde în mare parte de noroc, atunci ai probleme. Dacă depinde *doar* de noroc, trăieşti în Lumea Fanteziei. Scriitorul de maxime latine Publius Syrus remarca: „E un lucru extrem de rău să devii obişnuit cu norocul.” Cel mai rău tip de visători – precum cei mai slabi concurenţi *American Idol* – se bazează în întregime pe noroc pentru a-şi realiza visurile. Au o mentalitate a loteriei. Ei cred că dacă apar în locul potrivit la momentul potrivit şi cu numărul potrivit, atunci presto! Fanteziile lor li se vor îndeplini.

Nu ar fi frumos să fie atât de uşor? Dar desigur că nu e aşa. Poetul filosof Ralph Waldo Emerson observa: „Oamenii superficiali cred în noroc... Oamenii puternici cred în cauză şi efect.”

Pe măsură ce mergi înainte urmărindu-ţi visul, trebuie să îţi adresezi Întrebarea Realităţii: Depind de factori care sunt sub controlul meu pentru a-mi îndeplini visul? Oamenii care îşi clădesc visul pe baza realităţii au o abordare total diferită asupra visurilor faţă de oamenii care trăiesc în Lumea Fanteziei. Priveşte cât de diferit abordează ei realizarea unui vis:

VISĂTORII...	CEI CARE CLĂDESC VISURI...
Se bazează pe noroc.	Se bazează pe disciplină.
Se concentrează pe destinaţie.	Se concentrează pe călătorie.
Cultivă aşteptări nesănătoase.	Cultivă nemulţumire sănătoasă.
Minimizează valoarea muncii.	Maximizează munca pe care o fac.
Caută scuze.	Conduc către acţiune.
Creează inerţie.	Generează avânt.
Generează izolare.	Promovează munca în echipă.
Aşteaptă.	Iniţiază.
Evită riscuri personale.	Acceptă riscul ca pe ceva necesar.
Îi fac pe alţii responsabili.	Se fac pe ei înşişi responsabili.

„Oamenii superficiali cred în noroc...
Oamenii puternici cred în cauză şi efect.”
-Ralph Waldo Emerson

Oamenii care au succes pe termen lung, nu lasă nimic la voia întâmplării. Ei se concentrează pe ceea ce pot face, iar apoi fac. Unul dintre eroii mei este John Wooden, antrenorul de succes al echipei de baschet UCLA, care acum este în pensie. El este un model perfect al acestui fel de abordare a vieţii. Antrenorul Wooden nu lăsa nimic la voia întâmplării. Înainte de un antrenament, el scria în detaliu pe cartonaşe tot ce voia ca jucătorii săi să facă. El a început să facă asta de pe vremea când era antrenor la Colegiul South Bend Central şi a continuat să facă asta şi la Indiana State şi UCLA. De ce se străduia să facă asta? El nu voia să irosească timpul şi nu voia să lase succesul echipei la voia norocului. El voia să îşi realizezi scopurile prin pregătire.

Wooden a declarat: „Primesc norocul la fel ca ceilalţi, dar am muncit extrem de mult pentru a evita să fiu într-o situaţie în care norocul era necesar pentru a produce un rezultat favorabil sau în care norocul

unui adversar ne putea învinge. Pentru mine, reziduul proiectului – norocul – poate fi important. Mult mai importantă, desigur, este proiectarea." Antrenorul Wooden mi-a explicat recent asta altcumva când ne-am întâlnit la prânz. „John," mi-a spus, „nu ne-am luat niciodată ochii de la mingea de baschet ca să ne uităm la bila de cristal." Dacă vrei să îţi trăieşti visul, trebuie să ai o atitudine similară, să te concentrezi pe ceea ce poţi face tu, şi nu ce alţii, soarta sau norocul pot face pentru succesul tău.

CITEŞTE TEXTUL SCRIS CU LITERE MICI

Editorialistul Ann Landers a scris: „Ochelarii cu lentile roz nu se fabrică cu lentile bifocale. Nimeni nu vrea să citească textul scris cu litere mici din visuri." Care este textul scris cu litere mici când vine vorba de visul tău? Textul scris cu litere mici este realitatea. Dacă vrei să îţi realizezi visul, trebuie să citeşti proverbialul text scris cu litere mici. Când o vei face, iată câteva dintre lucrurile pe care le vei descoperi:

Călătoria va dura mai mult decât ai sperat.
Obstacolele vor fi mai numeroase decât ai crezut.
Dezamăgirile vor fi mai mari decât te-ai fi aşteptat.
Tristeţile vor fi mai puternice faţă de ce ţi-ai imaginat.
Preţul va fi mai mare decât ai anticipat.

Cu toate acestea care acţionează împotriva ta, e obligatoriu să depinzi de factori pe care îi controlezi pentru a-ţi realiza visul!

La fel cum oricine semnează un contract legal nu îşi permite să treacă cu vederea sau să ignore textul scris cu litere mici, tu, ca persoană cu un vis, nu îţi poţi permite să treci cu vederea sau să ignori realitatea. Dacă faci asta, şansele sunt foarte mari ca la un moment dat, în urmărirea visului tău, realitatea te va opri pe drum şi nu vei mai putea să faci alt pas înainte în călătoria ta.

„Ochelarii cu lentile roz nu se fabrică cu lentile bifocale.
Nimeni nu vrea să citească textul scris cu litere mici din visuri."
-Ann Landers

CUM REACŢIONEZI ÎN FAŢA REALITĂŢII?

Una dintre cele mai mari ironii ale vieţii este că trebuie să faci cunoştinţă cu realitatea fără să-i permiţi visului tău să se sfarme. În funcţie de cine eşti şi care este visul tău, asta poate fi dificil sau uşor. Fiecare persoană este diferită.

Scriitorul şi umoristul Sam Levenson reflecta la experienţa părinţilor săi care aveau visul de a veni în America. El a spus: „Părinţii mei sunt imigranţi şi au căzut sub influenţa vrăjii legendei visului American cum că străzile erau pavate cu aur. Când Tata a ajuns aici a descoperit trei lucruri: 1) Străzile nu erau pavate cu aur. 2) Străzile nu erau pavate deloc. 3) El trebuie să lucreze la pavarea străzilor."

Pentru părinţii lui Levenson, realitatea li s-a întipărit în minte când au venit în America. Vestea bună e că atunci când s-au confruntat cu realitatea, ei nu au încercat să îşi ia un bilet pentru a se întoarce de unde au venit. Ei au mers înainte, s-au dus la lucru şi şi-au clădit viaţa. Sper că şi tu vei face la fel.

Nu toată lumea face aşa. Scriitorul şi înţeleptul Mark Twain spune: „Obţine datele adevărate în primul rând, apoi le poţi distorsiona cum vrei." Din păcate, visurile au un fel de a face asta multora dintre noi. Dorinţele noastre pot fi atât de puternice încât ne distorsionează imaginea realităţii. Asta se întâmplă cu mulţi oameni care participă la *American Idol*. În loc să se schimbe pe ei înşişi sau visul, ei speră că realitatea se va schimba pentru ei.

Cu cât este mai nerealist visul tău, cu atât mai tentat vei fi să depinzi de lucruri pe care nu le poţi controla ca să îl realizezi. Secretul este să echilibrezi îndrăzneala visării cu realitatea situaţiei tale. Trebuie să

te întinzi dincolo de ceea ce crezi că eşti capabil să faci, dar în acelaşi timp să bazezi ceea ce faci pe punctele tale forte şi pe alţi factori pe care îi poţi controla. Cu cât devii mai preocupat de lucrurile pe care *nu le poţi* controla, cu atât mai puţine vei face pentru a perfecţiona lucrurile pe care *le poţi* controla. Când faci asta, începi să trăieşti într-o lume fantezistă.

Cu cât este mai nerealist visul tău,
cu atât mai tentat vei fi să depinzi de lucruri
pe care nu le poţi controla ca să îl realizezi.

ANALIZEAZĂ-TE

Pentru a-ţi îndeplini visul, nu trebuie doar să munceşti din greu pentru el, ci trebuie să te asiguri că este în concordanţă cu punctele tale forte. Asta înseamnă să ştii ce poţi şi ce nu poţi face. Când profesoara de relaţii publice şi publicitate, Catherine B. Ahles era vice-preşedinte pentru relaţii universitare la Macomb Community College, ea a observat: „Ne petrecem o bună parte din timp la vârsta de 20 de ani descoperind sutele de lucruri pe care nu le putem deveni. Provocarea pentru noi, pe măsură ce ajungem la 40 de ani, e să le punem toate cap la cap – să ne cunoaştem capacităţile şi să ne recunoaştem limitările – şi să devenim cea mai bună versiune a noastră." Speranţa mea e că acest capitol te va ajuta să înfrunţi realitatea capacităţilor şi limitărilor tale, care îţi vor influenţa eforturile pe măsură ce îţi formulezi visul şi apoi îl pui la încercare.

Cu cât devii mai preocupat de lucrurile pe care* nu le poţi controla*,
cu atât mai puţine vei face pentru a perfecţiona lucrurile pe care* le poţi controla*.

VISUL TĂU ESTE CLĂDIT PE BAZA PUNCTELOR TALE FORTE REALE?

Primul pas în înfruntarea realităţii necesită să te analizezi în mod realistic, aşa cum eşti tu cu adevărat. Nathaniel Branden, un psihiatru american şi un expert pe subiectul stimei de sine, a declarat că nici un factor nu este mai decisiv în dezvoltarea psihologică şi motivaţia oamenilor decât judecăţile legate de valoare pe care le au despre ei înşişi. El continuă să spună că natura autoevaluării are un profund efect asupra valorilor unei persoane, a credinţelor, a procesului de gândire, sentimentelor, nevoilor şi obiectivelor.

Dacă ţi s-a spus că eşti *capabil de orice* eşti hotărât să obţii – şi ai crezut asta – atunci nu eşti realist în legătură cu tine însuţi. Pe de altă parte, dacă ţi s-a spus că *nu vei reuşi nimic în viaţă* – şi ai crezut asta – atunci nici atunci nu eşti realist. Trebuie să conştientizezi unde nu ai talent sau abilităţi *şi* să îţi vezi adevăratul potenţial în zonele punctelor forte. Trebuie să fii în stare să le combini pe toate şi să îţi urmezi în mod pasionat visul clădind pe baza punctelor forte. Îţi cunoşti punctele forte? Te poţi vedea folosind acele puncte forte pentru a îndeplini un vis?

Într-unul dintre multiplele turnee americane, pianistul polonez Ignace Paderewski a primit o vizită de la o tânără ambiţioasă, care i-a spus muzicianului că şi ea avea un imens talent muzical. După multe solicitări, l-a convins să îi dea voie să evolueze pentru el. Paderewski a asistat la mediocra sa evoluţie, încercând să-şi ascundă plictiseala.

Când tânăra a terminat de cântat, ea l-a întrebat „Ce fac acum?" Paderewski a oftat şi a spus: „Căsătoreşte-te!" Răspunsul său poate părea misogin în zilele noastre, dar ideea sa era clară. Nu conta cât de mult exersase această persoană. Nu se putea ridica niciodată la nivelul unui pianist de concert. Talentatul Paderewski a ştiut asta imediat. Când talentul oamenilor nu se potriveşte cu visurile lor şi eşuează în a recunoaşte asta, ei vor munci la nesfârşit fără să câştige.

Primul pas în alinierea visului cu talentul e să clădeşti pe baza punctelor tale forte. Acest proces necesită timp. Trebuie să recunosc să mie mi-au luat 6 ani la începutul carierei mele pentru a face ajustări în cazul concentrării mele şi să încep că clădesc pe baza punctelor mele forte. Prin încercări şi erori, împreună cu sfaturile oamenilor înţelepţi, în cele din urmă mi-am concentrat atenţia în aşa fel încât să fiu pe direcţia corectă pentru a-mi descoperi visurile mele cele mai bune. Succesele mele din timpul vieţii au legătură directă cu această ajustare. Nu am cunoscut niciodată oameni care să aibă succes concentrându-se doar pe lucrurile pe care le urau sau la care nu erau buni deloc. Oamenii care realizează succesul iubesc ceea ce fac şi fac asta foarte bine.

Când talentul oamenilor nu se potriveşte cu visurile lor şi eşuează în a recunoaşte asta, ei vor munci la nesfârşit fără să câştige.

Te concentrezi pe a face lucrurile pe care iubeşti să le faci? Clădeşti pe baza punctelor tale forte? Clădirea visului pe baza punctelor tale forte este vital. Iată de ce:

1. CLĂDIREA PE BAZA PUNCTELOR FORTE ACTIVEAZĂ LEGEA EFORTULUI MINIM

Când clădeşti pe baza punctelor forte, activităţile care folosesc acele puncte forte ţi se par mult mai simple. Recent, în timp ce citeam *You've Got to Read This Book!*, am ajuns la capitolul scris de Farrah Gray, tânărul antreprenor şi scriitor. El a spus că atunci când a citit despre Legea Efortului Minim în cartea lui Deepak Chopra, *The Seven Spiritual Laws of Success*, asta a avut un impact incredibil asupra lui. Gray a scris:

> Legea Efortului Minim se referă la găsirea adevăratului tău scop şi adevărata ta zonă de excelenţă. M-am simţit jignit când am citit prima oară despre această lege. Am spus: „E un prost! Am văzut-o pe mama mea muncind din greu. Cum îndrăzneşte să spună că nu se referă la munca din greu?" Dar abia atunci când am urmat Legea Efortului Minim a început adevăratul meu succes. Cartea spunea că Legea Efortului Minim funcţionează atunci când îţi urmezi propria natură – ceea ce e natural pentru tine. Dacă ştii şi urmezi acele lucruri, îţi va deveni mai uşor să-ţi trăieşti scopul vieţii tale. M-am gândit la asta şi am creat nişte întrebări care m-au ajutat să pricep asta: Ce mi se pare mie mai uşor şi altora li se pare greu? La ce aş vrea să lucrez pentru o perioadă lungă de timp – chiar dacă nu aş fi niciodată plătit pentru asta? Şi pe baza acestor răspunsuri, ce puteam face pentru a ajuta oamenii din jurul meu?"

Clădirea pe baza punctelor forte a funcţionat în mod evident pentru Gray. El a devenit milionar în calitate de copil-antreprenor şi la vârsta de 22 de ani a deschis Reality Pros, care gestionează peste 30 de milioane de dolari în active.

Entertainer-ul Pearl Bailey a afirmat: „Sunt două tipuri de talent: talentul creat de om şi talentul dat de Dumnezeu. Cu talentul creat de om, trebuie să munceşti din greu. Talentul dat de Dumnezeu, trebuie perfecţionat doar din când în când." Care dintre ele ţi-ar conveni mai mult? Să te lupţi ca să dezvolţi abilităţi pentru care ai doar foarte puţin talent înnăscut, ori să ai talentul pe care Dumnezeu ţi l-a dat deja şi să vezi unde ajungi cu el?

„Sunt două tipuri de talent: talentul creat de om şi talentul dat de Dumnezeu.
Cu talentul creat de om, trebuie să munceşti din greu.
Talentul dat de Dumnezeu, trebuie perfecţionat doar din când în când."
-Pearl Bailey

Asta am încercat să fac toată viaţa mea. Unul dintre lucrurile pentru care sunt cunoscut este vorbitul în public. Oamenii mă întreabă mereu dacă am emoţii atunci când vorbesc în faţa unui public mare – poate pentru că vorbitul în public se află printre primele locuri în topul temerilor oamenilor. Când le spun

că nu am emoţii, oamenii sunt surprinşi. Când vorbesc sunt relaxat. Este unul dintre cele mai plăcute lucruri pe care le fac. Ador să mă conectez cu oamenii; adesea îmi sunt inspirate noi gânduri când sunt pe scenă. Iubesc să predau şi să adaug valoare altora. Comunicarea este unul dintre punctele mele cheie date de Dumnezeu. Crede-mă că transpir necontrolat atunci când trebuie să fac ceva la care nu sunt bun deloc. Dacă mi-ai spune să conectez DVD-playerul la televizor sau să schimb tonerul din imprimantă, las-o baltă. Sunt inutil!

Când oamenii funcţionează în baza punctelor forte şi lucrează în zona lor de echilibru, munca pe care o fac e simplă şi uşoară. Pe de altă parte, când îşi concentrează eforturile pe o zonă de slăbiciune, ceea ce vor face va fi complex şi dificil. Pentru a-ţi îndeplini visul, trebuie să clădeşti pe baza punctelor forte.

2. CLĂDIREA PE BAZA PUNCTELOR FORTE PERMITE REZULTATE BUNE ÎN MOD CONSISTENT

Visurile nu se îndeplinesc pentru că o persoană face ceva bine din când în când. Succesul nu este un eveniment – este un stil de viaţă. Visurile se îndeplinesc când cineva evoluează cu excelenţă în fiecare zi. Asta se întâmplă doar dacă funcţionezi în baza punctelor forte.

De exemplu, mie îmi place golful, dar nu se află în zona punctelor mele forte. Din când în când, pot executa o lovitură bună. Îmi aduc concret aminte când am făcut asta în 1987! Aş fi un prost să încerc să trăiesc din golf. Aş fi ca jucătorul de baseball care lovea home-run-uri în liceu şi care a primit o invitaţie pentru cantonament de la o mare echipă din liga naţională. După prima săptămână, a trimis un e-mail acasă spunând: „Dragă mamă, sunt în fruntea tuturor. Aruncătorii nu sunt aşa de duri." În următoarea săptămână s-a lăudat: „Acum lovesc mingea cu o probabilitate de 0,500 şi pare că voi începe să joc şi pe teren." În cele din urmă, în a treia săptămână, a scris: „Au început să arunce mingile cu efect azi. Voi veni acasă mâine."

Nu poţi atinge succesul fără consistenţă. Nu poţi atinge consistenţa dacă lucrezi în afara punctelor tale forte. Va fi nevoie de tot talentul pe care îl ai pentru a realiza un vis măreţ. Să urmezi acel talent îţi va da cea mai mare şansă de a fi bun în mod consistent la ceea ce faci.

3. CLĂDIREA PE BAZA PUNCTELOR FORTE ÎŢI VA ADUCE CELE MAI MARI BENEFICII

Greer Garson, câştigătoarea din 1943 a Premiului Academiei pentru cea mai bună actriţă, a remarcat: „Să începi să faci ceva doar ca să faci bani e cea mai mare greşeală din viaţă. Fă ceea ce simţi că faci din plăcere, iar dacă eşti destul de bun, banii vor veni."

> ***„Să începi să faci ceva doar ca să faci bani e cea mai mare greşeală din viaţă. Fă ceea ce simţi că faci din plăcere, iar dacă eşti destul de bun, banii vor veni."***
> ***-Greer Garson***

Oamenii de succes îşi implică mereu timpul, energia şi resursele în punctele lor forte pentru că ei primesc cele mai multe beneficii din asta. Când se abat ocazional de la această abordare, aşa cum Michael Jordan a făcut-o când a renunţat la baschet pentru a juca baseball, rezultatul este mediocru. Baschetul era punctul de echilibru al lui Jordan – activitatea care *mereu* îi aducea cele mai multe beneficii – şi mulţi oameni sunt de acord că el a fost cel mai bun jucător de baschet. Totuşi, ca jucător de baseball, el nu a rezistat decât un an, nu a progresat mai sus de AA ball, a avut o probabilitate de a lovi mingea de doar 0,202 şi a terminat cu 11 erori de teren. Poate că nu pentru asta i-ar plăcea să fie ţinut minte.

Oamenii pot perfecţiona un talent doar în cantităţi limitate. S-a observat că potenţialul nostru de creştere într-o zonă de talent este în jur de două puncte din zece. Cu alte cuvinte, dacă sunt mediocru într-un domeniu – să spunem de nivel 5 – aş putea deveni de nivel 6 sau 7 muncind din greu în acel domeniu. Ocazional, o persoană excepţională poate creşte 3 niveluri până la 8. Totuşi, oamenii nu îşi îndeplinesc

visurile în domenii în care se află în mod natural la nivelul 4 sau 5. Dacă vrei să-ţi îndeplineşti un vis, trebuie să lucrezi într-un domeniu pentru care la început eşti la nivelul 7 sau 8. Apoi, dacă munceşti din greu, poţi fi cu adevărat excepţional!

Iată ce ştiu: ai nişte puncte forte minunate care te fac unic şi ţi-au rezervat multe posibilităţi pentru viitorul tău. Trebuie doar să le găseşti. Am văzut odată un afiş într-un magazin de bricolaj: „Dacă îl poţi găsi, îl avem." Acel afiş ar putea fi aplicat şi în viaţa ta. Îl ai, dar trebuie să îl găseşti.

VISUL TĂU ESTE CLĂDIT PE OBICEIURILE TALE REALE?

Ca să răspunzi la Întrebarea Realităţii, trebuie să începi prin clădirea pe baza punctelor forte. Totuşi, acesta este doar începutul. J. Paul. Getty, filantropul şi fondatorul Getty Oil Company explica: „Individul care vrea să ajungă în vârful topului în afaceri, trebuie să aprecieze forţa şi autoritatea obiceiului. Trebuie să fie rapid în distrugerea obiceiurilor care îl pot distruge – şi să se grăbească să adopte acele practici care să-l ajute să realizeze succesul pe care şi-l doreşte." Observaţia este adevărată nu doar în afaceri, ci şi în orice activitate. Un vis devine realitate ca rezultat al acţiunilor tale, iar acţiunile tale sunt controlate, în mare parte, de obiceiurile tale.

Am citit odată că psihologii estimează că până la 90% din comportamentul oamenilor este obişnuinţă – 90 de procente! Cele mai multe lucruri pe care le faci sunt guvernate de rutină. Gândeşte-te la cum ţi-ai început zilele săptămâna aceasta. Poate că ai făcut un duş, te-ai îmbrăcat, ai mâncat şi ai mers la lucru folosind acelaşi tipar ca în fiecare zi. Dacă eşti precum cei mai mulţi oameni, poate că nu ai folosit prea multă energie gândindu-te cum vei face acesta lucruri; pur şi simplu le-ai făcut. Îţi începi ziua de lucru, îţi faci curat în casă, te duci la cumpărături şi citeşti ziarul aproape la fel de fiecare dată. Ai o rutină, un set de obiceiuri. Obiceiurile tale influenţează fiecare aspect al vieţii tale, de la sănătate, la avere, la relaţii.

Vestea bună e că obiceiurile ne pot ajuta să facem lucrurile mult mai repede şi să eliminăm aglomeraţia mentală pentru a ne putea gândi la lucrurile mai importante. Vestea proastă e că ele pot fi în acelaşi timp nocive pentru sănătatea noastră sau ne pot duce într-o altă direcţie faţă de visurile noastre. Gândeşte-te la persoana care visează să câştige maratoane de alergare, dar fumează două pachete de ţigări pe zi. Sau persoana care visează să ajungă fotomodel, dar mănâncă şase mii de calorii pe zi fără să facă exerciţii fizice. Sau persoana de afaceri care visează să conducă o echipă câştigătoare, dar insultă şi îşi subminează în mod obişnuit angajaţii.

Filosoful grec Aristotel, a observat: „Suntem ceea ce facem în mod repetat. Excelenţa nu este o acţiune, ci un obicei." Obiceiurile tale zilnice vor determina rezultatul vieţii tale. Secretul succesului tău se regăseşte în agenda ta zilnică. Oamenii de succes nu derivă către victorie. Indivizii care realizează visuri măreţe nu ajung acolo din întâmplare. Cu cât practici obiceiuri bune într-un mod pozitiv, disciplinat şi focusat, cu atât mai mari vor fi şansele ca viitorul tău să fie pozitiv. Cu cât practici obiceiurile proaste, cu atât mai mari vor fi şansele să fie negativ.

> ***„Suntem ceea ce facem în mod repetat.***
> ***Excelenţa nu este o acţiune, ci un obicei."***
> ***-Aristotel***

Cu cât înaintez în vârstă, cu atât mai mult văd asta petrecându-se în vieţile oamenilor. Obiceiurile au un efect cumulativ – dar cele mai bune rezultate nu apar de obicei decât mult mai târziu în viaţă. Dacă obiceiurile sunt proaste, când pagubele sunt deja evidente, adesea e mult prea târziu pentru a ajusta rezultatele. De asta trebuie să preiei controlul obiceiurilor tale cu prima ocazie.

Vorbitorul şi autorul Robert Ringer, în cartea *Million Dollar Habits*, expune puterea obiceiurilor pozitive. „Lumea este saturată de oameni inteligenţi, extrem de educaţi şi de talentaţi," a scris Ringer, „care

experimentează o frustrare continuă din cauza lipsei lor de succes. Milioane de alţi oameni îşi petrec vieţile muncind din greu, multe ore pe zi, pentru a muri săraci." Care a fost soluţia sa? Cultivă obiceiurile potrivite şi practică-le regulat. Ringer spunea:

> Reţine, viaţa nu e nimic mai mult decât suma totală a multor ani de succes; un an de succes nu e nimic mai mult decât suma totală a multor luni de succes; o lună de succes nu e nimic mai mult decât suma totală a mai multor săptămâni de succes; o săptămână de succes nu e nimic mai mult decât suma totală a mai multor zile de succes. De asta practicarea obiceiurilor de succes în fiecare zi este cel mai sigur mod de a câştiga pe termen lung.

Obiceiurile sunt importante în realizarea unui vis. Ele te duc într-o direcţie anume. Şi tu trebuie să priveşti realist la tine însuţi pentru a şti unde te duc obiceiurile tale. Dacă obiceiurile tale nu se aliniază cu visul tău, trebuie să-ţi schimbi obiceiurile, sau visul. Dacă vrei să îţi păstrezi visul, atunci fii pregătit pentru o luptă de schimbare a obiceiurilor, pentru că un obicei prost nu dispare niciodată de la sine.

Dacă obiceiurile tale nu se aliniază cu visul tău,
trebuie să-ţi schimbi obiceiurile, sau visul.

Este inconfortabil şi poate părea nenatural să faci ceva diferit faţă de ceea ce ai făcut mereu. Ca un exemplu pentru ceea ce vreau să spun, încearcă aceasta activităţi scurte:

- Împreunează-ţi mâinile şi intercalează-ţi degetele. Când oamenii fac asta, ei pun *mereu* acelaşi deget mare deasupra. Acum, separă-ţi mâinile şi intercalează-ţi degetele din nou, dar fă în aşa fel încât celălalt deget mare să fie deasupra. Nu-i aşa că se simte ciudat?
- Încrucişează-ţi mâinile. Din nou, când oamenii fac asta, ei pun aceeaşi mână deasupra. Desfă-ţi mâinile şi încrucişează-le din nou, punând cealaltă mână deasupra.
- Aplaudă. În mod natural foloseşti o mână ca sprijin pentru a o lovi cu cealaltă. Încearcă să le schimbi.

Dacă cineva ţi-ar cere de acum încolo să faci aceste lucruri diferit faţă de cum le făceai până acum, te-ai simţi ciudat şi inconfortabil. De asemenea, ar fi necesar un efort continuu din partea ta pentru a te schimba. Aşa te simţi şi în timp ce lucrezi la schimbarea obiceiurilor din viaţa ta. Dar trebuie să fii dornic să faci asemenea schimbări. Nu crezi că ai considera că merita efortul dacă ai şti că noile obiceiuri te vor apropia mai mult de visul tău? Consideră că acesta este propriul tău proiect de a desface lucrurile cu mâna ta.

VISUL TĂU ESTE CLĂDIT PE BAZA POTENŢIALULUI TĂU REAL?

În final, trebuie să îţi clădeşti punctele forte pe baza potenţialului tău real. În viaţă nu poţi schimba de unde începi. Eşti acolo unde eşti – acesta e un adevăr. Cel mai bun pe care îl poţi face este să munceşti din greu pentru a schimba locul în care ajungi. Dacă vrei să ajungi într-un loc în care îţi vei realiza visul, va trebui să te asiguri că ţi-ai aliniat punctele forte, obiceiurile şi potenţialul. Dacă nu se aliniază către aceeaşi direcţie – către visul tău – atunci ai o problemă.

În prezent, punctele mele forte îmi sunt evidente mie şi altora. Sunt bun la conducere, comunicare, creaţie şi socializare. Pot realiza excelent doar aceste patru lucruri. La celelalte sunt mediocru sau mai slab. Am slăbiciuni din belşug şi asta e evident pentru mine şi cei din jurul meu. Pentru a compensa, am creat o echipă de oameni care îmi complementează slăbiciunile şi am creat sisteme şi obiceiuri pentru a mă ajuta să clădesc pe baza punctelor mele forte. Iată obiceiurile importante pe care le practic pentru a mă apropia de visul meu:

- În fiecare zi citesc despre subiectul leadershipului
- În fiecare zi îndosariez lucruri care au legătură cu leadershipul

- În fiecare zi scriu despre subiectul leadershipului
- În fiecare zi vorbesc despre subiectul leadershipului
- În fiecare zi adresez întrebări despre subiectul leadershipului
- În fiecare zi formez oameni pe subiectul leadershipului
- În fiecare zi adaug valoare oamenilor pe subiectul leadershipului
- În fiecare zi vorbesc cu lideri pe subiectul leadershipului
- În fiecare zi încerc să cultiv relaţii bune cu liderii
- În fiecare zi muncesc să câştig respectul liderilor
- În fiecare zi încerc să adaug valoare liderilor fără să aştept ceva în schimb

Chiar dacă fac aceste lucruri zilnic, asta nu se vede foarte mult în câteva zile, săptămâni sau luni. Dar asta se vede după câţiva ani. Şi după câteva decenii, începe *cu adevărat* să se intensifice. De ce implic asemenea efort? Pentru că visul meu este să adaug valoare liderilor care multiplică valoare altora. Situaţia mea curentă, punctele mele forte, obiceiurile mele şi potenţialul meu, toate se aliniază.

Îmi este imposibil să-ţi spun obiceiurile pe care trebuie să ţi le dezvolţi pentru a-ţi îndeplini visul pentru că nu îţi ştiu visul şi nu ştiu nici potenţialul pe care Dumnezeu ţi l-a dat. Dar iată ce ştiu: dacă îţi cunoşti punctele forte şi clădeşti pe baza lor făcând ceea ce e necesar pentru a-ţi transforma visul în realitate şi le faci în mod consistent până devin obiceiuri, şansele vor fi foarte mari ca tu să îţi realizezi visul. Pentru cei mai mulţi oameni, limitările pe care le înfruntă nu se află în exterior, ci doar în interior.

Pentru cei mai mulţi oameni, limitările pe care le înfruntă
nu se află în exterior, ci doar în interior.

TRANSFORMĂ REALITATEA ÎN ALIATUL TĂU

Voia să fie dirijor. Totuşi, stilul său era cel puţin ciudat. Când dirija pasaje lente, se ghemuia la pământ. Când partitura cerea un crescendo, sărea în sus răcnind. Odată a sărit pentru a sugera un pasaj dramatic, dar muzicienii nu au reacţionat. Pierduse noţiunea timpului şi sărise prea devreme. Adesea, muzicienii se ghidau după violonist şi nu după el.

Memoria sa nu era foarte bună. În timpul unui concert, a încercat să dirijeze orchestra să cânte o porţiune despre care le-a spus să o omită. Când nu au cântat acel pasaj, s-a oprit din dirijat şi a ţipat: „Stop! Greşit! Asta nu e bine! Din nou!”

Era neîndemânatic. Când dirija un concert de pian pe care l-a compus, a încercat să o facă în timp ce cânta la pian şi a dărâmat lumânările de pe pian. În timpul altui concert, a dat peste unul dintre băieţii din cor.

Muzicienii l-au implorat să renunţe la visul său de a deveni un mare dirijor. În cele din urmă a renunţat. De atunci, Ludwig van Beethoven a renunţat de tot la dirijare şi s-a concentrat pe compunere.

Cum te situezi când vine vorba de Întrebarea Realităţii? Încerci să faci ceva pentru care nu eşti pe deplin potrivit? Ţi-ai aliniat abilităţile, obiceiurile, potenţialul şi aspiraţiile pentru a avea o probabilitate bună pentru succes? Sau depinzi de noroc sau alţi oameni pentru a-ţi realiza visurile? Dacă este aşa, e momentul să faci ajustări.

Realitatea nu este niciodată inamicul unui vis – atâta timp cât poţi răspunde pozitiv la Întrebarea Realităţii: Depind de factori care sunt sub controlul meu pentru a-mi îndeplini visul?

POŢI RĂSPUNDE AFIRMATIV LA ÎNTREBAREA REALITĂŢII: DEPIND DE FACTORI CARE SUNT SUB CONTROLUL MEU PENTRU A-MI ÎNDEPLINI VISUL?

Verifică şi asigură-te că aliniamentul personal e potrivit pentru tine ca să-ţi realizezi visul. Răspunde la fiecare dintre întrebările de mai jos:

1. **Care este visul meu?** Dacă nu ţi-ai scris încă visul, fă-o acum.
2. **Care este punctul meu de început?** Defineşte locul în care te afli în prezent. Poate că ai descris deja asta dacă ai urmat instrucţiunile de la sfârşitul capitolului anterior.
3. **Care îmi sunt punctele forte şi slăbiciunile?** Descrie-ţi primele 3 până la 5 abilităţi. Orice vis pe care ţi-l doreşti realizat va trebui să fie clădit pe aceste puncte forte. Dacă te ajută, desenează un cerc în jurul primelor trei până la cinci lucruri. Orice nu este înscris în acel cerc este o slăbiciune! Poţi clădi doar pe baza acestor câteva puncte forte pentru a-ţi realiza visul. Orice altceva va necesita să depinzi de factori în afara controlului tău. Ajustează-ţi visul în consecinţă.
4. **Care sunt actualele obiceiuri pozitive şi negative ale mele?** Creează trei coloane. În prima scrie toate obiceiurile care par să contribuie pozitiv la visul tău. În a doua, notează actualele tale obiceiuri care îţi subminează progresul. În a treia, scrie obiceiurile noi pe care va trebui să le cultivi pentru a progresa în direcţia visului tău. Dacă eşti nesigur în legătură cu acest pas, vorbeşte cu un mentor de încredere care te cunoaşte bine sau cu o altă persoană cu experienţă în domeniul tău de interes şi obţine sfaturi.
5. **Cât de mult trebuie să practic aceste obiceiuri pentru a-mi atinge potenţialul?** Estimează cât de multă muncă va fi necesară ca să te transformi în persoana care îşi poate realiza visul. Verifică-ţi analiza cu un mentor de încredere sau sfetnic.

CAPITOLUL 4
Întrebarea pasiunii:
Visul meu mă obligă să-l urmez?

Dacă lucrezi la ceva incitant de care îţi pasă cu adevărat,
nu trebuie să fii obligat. Viziunea te atrage
-Steve Jobs

Ai fost vreodată la un bâlci sau o sală de jocuri şi ai văzut un aparat care se numea „măsurător de pasiune"? Ar trebui să măsoare cât de romantic eşti. De regulă are un panou cu lumini colorate şi un mâner metalic pe care îl strângi, în timp ce un curent slab îl străbate. Cu cât poţi strânge mânerul mai mult şi mai puternic, cu atât mai bun va fi scorul tău.

Nu ar fi frumos dacă pasiunea pentru visurile noastre s-ar putea măsura cu uşurinţă? Pui o monedă în aparat, strângi un mâner şi apoi îţi aparatul prezice şansele de succes! Întrebarea Pasiunii, care întreabă: Visul meu mă obligă să îl urmez? poate fi una la poate fi dificil de răspuns. Cum poţi afla dacă pasiunea ta va fi destulă ca să te poată duce până la capăt în ceea ce priveşte realizarea visului tău?

PASIUNEA CREEAZĂ POSIBILITATE

Pasiunea este un element esenţial pentru oricine doreşte să realizeze un vis. De ce? Pentru că este punctul de început al tuturor realizărilor. Nu am văzut niciodată pe cineva care să realizeze ceva valoros fără scânteia dorinţei pasionate! Ea furnizează energia care face visurile posibile. „Atunci de ce," te-ai putea întreba, „nu ai făcut acest subiect primul capitol din carte?" Îţi voi spune: pentru că prea mulţi oameni spun că pasiunea este elementul care termină totul şi este totul în cadrul visurilor, dar asta nu este adevărat. De sine stătătoare, pasiunea nu va fi suficientă pentru ca tu să îţi realizezi visul. Întrebarea Pasiunii este doar una din cele zece întrebări la care trebuie să răspunzi afirmativ pentru a avea succes. Pe de altă parte, dacă *nu poţi* răspunde afirmativ la această întrebare, e posibil să rămâi fără energie înainte să îţi realizezi visul.

> ***Pasiunea este un element esenţial pentru oricine doreşte să realizeze un vis. De ce? Pentru că este punctul de început al tuturor realizărilor.***

Drumul către orice vis este plin de ocolişuri, probleme şi dezamăgiri. Din nefericire, mulţi oameni au parte de atât de multe dificultăţi pe acel drum, încât multe visuri mor acolo. De asta este pasiunea atât de importantă. Ea păstrează visul viu, chiar şi în perioade dificile. Te inspiră. De asta filosoful danez Søren Kierkegaard a declarat: „Dacă ar fi să-mi doresc ceva, nu mi-aş dori sănătate şi putere, ci un simţ pasionat al potenţialului, pentru ochii care văd potenţialul. Plăcerea dezamăgeşte; posibilitatea niciodată."

PUTEREA PASIUNII

Ce este pasiunea? Este entuziasmul care nu îţi conferă doar energie şi concentrare în prezent, ci îţi mai conferă şi puterea de a continua să mergi către viitorul tău. Îţi furnizează combustibilul pentru a-ţi urma visul. Parafrazându-l pe editorialistul Will Hobbs, pasiunea face posibilă trezirea ta dimineaţa, oricine ai fi, oriunde ai fi, oricât de tânăr sau bătrân ai fi şi să te dai jos din pat pentru că există ceva acolo care îţi place să faci, în care crezi, la care eşti bun – ceva mai măreţ decât tine, ceva care abia aştepţi să faci din nou azi.

Dacă ar trebui să simplific asta, aş spune că pasiunea face trei lucruri semnificative pentru noi:

1. PASIUNEA NE ÎNCURAJEAZĂ, PERMIŢÂNDU-NE SĂ DEPĂŞIM ADVERSITĂŢILE

De fiecare dată când încerci să realizezi ceva valoros, vei înfrunta adversităţi. Pasiunea te poate ajuta să le depăşeşti. În iulie 2007, am vorbit pentru Maxima Global Consulting în Johannesburg, Africa de Sud. Chiar dacă drumul până în Johannesburg a fost lung, conferinţa mi s-a părut o experienţă foarte plăcută. În ziua de după eveniment, am avut ocazia să vorbesc cu organizatorii şi să le vorbesc despre asta. Thalita Boikhutso, executivul grupului şi o veterană cu 10 ani experienţă în dezvoltarea oamenilor, a fost responsabilă cu organizarea evenimentului. În timp ce vorbeam, e spunea încontinuu că a fost „un vis devenit realitatea." Când am rugat-o să explice, a spus că în anul anterior, ea venise cu un nou concept de dezvoltare a conducerii pentru companie: un eveniment internaţional de leadership.

„Am luat o decizie în 2006," a spus, „ca în fiecare an să fac cel puţin un lucru măreţ care nu doar că mă va dezvolta pe mine, ci şi mulţi alţi oameni din ţara mea. Care a fost definiţia mea pentru *măreţ*? În cazul meu a fost ceva ce eu credeam că e imposibil, ceva cu un grad ridicat de risc. Dr. Maxwell, să te aduc pe tine în Africa de Sud pentru acest eveniment, a fost lucrul meu măreţ pentru anul 2007 şi am fost determinată să-l fac să se întâmple."

A continuat să descrie multiplele obstacole pe care a trebuit să le depăşească pentru a susţine conferinţa, cum ar fi că nu a reuşit să-l convingă pe partenerul ei de afaceri până nu i-a promis că îi va rambursa orice pierdere din buzunarul propriu. Când nu a reuşit să atragă alţi sponsori corporatişti, nu s-a dat bătută. Pasiunea sa a dus-o mai departe şi a reuşit să convingă echipa.

„Înainte de conferinţă, mulţi au ştiut ce însemna evenimentul pentru mine şi afacerea noastră," a spus Thalita, „dar foarte puţini înţeleg ce însemna pentru ei şi pentru organizaţiile lor. La sfârşitul conferinţei, mulţi şi-au dorit să-şi fi invitat prietenii, familiile şi mai mulţi oameni din organizaţiile lor; mulţi şi-au dorit să fi fost conferinţa o zi în plus; mulţi şi-au dorit să mai existe o conferinţă similară în viitor; iar mulţi au rezumat întreaga experienţă de la conferinţă într-un singur cuvânt: *magnific*. Călătoria a fost lungă, dar beneficiile la finalul ei au fost de nepreţuit. Asta a fost un vis devenit realitate pentru mine!"

Cea mai inspiratoare parte a oricărui vis este începutul. Cu toţii am experimentat entuziasmul naşterii unui vis. Vedem posibilităţile. Simţim încântarea a ceea ce poate fi. Vizualizăm un viitor pozitiv. Ne bucurăm de afirmarea prietenilor care vor ca noi să reuşim. Şi apoi... începem. Realizăm destul de repede că între inspiraţia visului şi manifestarea sa va exista şi multă perspiraţie! Aşa cum descoperă fiecare proaspăt părinte, e mult mai uşor să ai şi să creşti un copil decât să-l faci.

Între inspiraţia visului şi manifestarea sa va exista şi multă perspiraţie!

Ce te face să mergi mai departe în momentele dificile? Ce îţi dă puterea să treci peste adversităţi? Pasiunea! Poetul William Arthur Ward a sugerat că cheia succesului este să:

Crezi atunci când alţii se îndoiesc.
Planifică atunci când alţii se joacă.
Studiază atunci când alţii dorm.
Decide atunci când alţii întârzie.
Pregăteşte-te atunci când alţii visează cu ochii deschişi.
Începe atunci când alţii amână.
Munceşte atunci când alţii îşi doresc.
Economiseşte atunci când alţii risipesc.
Ascultă atunci când alţii vorbesc.
Zâmbeşte atunci când alţii se încruntă.
Laudă atunci când alţii critică.
Persistă atunci când alţii renunţă.

Ce îţi va conferi energia să crezi, să planifici, să studiezi, să decizi, să te pregăteşti, să începi, să munceşti, să economiseşti, să asculţi, să zâmbeşti, să lauzi, să persişti? Răspunsul este pasiunea!

2. PASIUNEA NE ÎMPINGE ÎN AFARĂ, OFERINDU-NE INIŢIATIVĂ

Pentru a avea succes în viaţă, trebuie să rămânem în zona punctelor forte, dar trebuie să ieşim în mod continuu din zona de confort. Gândeşte-te la asta. Ai realizat vreodată ceva semnificativ în timp ce erai în zona ta de confort? Pariez că răspunsul e nu.

> ***Pentru a avea succes în viaţă, trebuie să rămânem în zona punctelor forte, dar trebuie să ieşim în mod continuu din zona de confort.***

Celor mai mulţi dintre noi nu ne place să ieşim din zona de confort. Opunem rezistenţă. Ne place să ne simţim în siguranţă. Nu vrem să părem prosteşti, să ne facem de râs sau să eşuăm. Pe măsură ce înaintăm în vârstă, devenim din ce în ce mai comozi. Asta e problemă, căci comoditatea omoară pasiunea. Ne reduce la nivelul mediocru. Ne taie aripile şi ne împiedică să zburăm, indiferent de cât de mult ne dorim. Ne pune visurile în afara razei noastre de acţiune.

Este nevoie de iniţiativă pentru a avea succes, pentru a realiza un vis. Este nevoie ca noi să ne asumăm riscuri. Dramaturgul George Bernard Shaw afirma: „M-am săturat de toţi oamenii raţionali: ei văd toate motivele pentru a nu face nimic.” Pasiunea ne face neraţionali. Ne cere să ieşim din zona de confort şi să trecem peste pragul îndoielii noastre. Ne împinge afară pe uşă pentru a putea să începem călătoria spre visurile noastre.

3. PASIUNEA NE POZIŢIONEAZĂ BINE, OFERINDU-NE CELE MAI BUNE ŞANSE PENTRU SUCCES

Doctorul misionar Albert Schweitzer observa: „Succesul nu este cheia fericirii. Fericirea este cheia succesului. Dacă iubeşti ceea ce faci, vei avea succes.” Când avem pasiune şi când ne permitem să o urmăm, asta ne poziţionează bine în viaţă. Ne pregăteşte pentru succes. Dacă nu ne urmăm pasiunea, vom fi într-un loc dificil, unul care nu ne va servi bine. Richard Elder sugera:

> Traiul sigur generează regrete mai târziu. Tuturor ne sunt date talente şi visuri. Uneori, cele două nu se potrivesc. Dar de cele mai multe ori, le compromitem pe ambele înainte să aflăm. Mai târziu, oricât de mult succes am avea, ne regăsim uitându-ne cu jind înapoi la vremurile când ar fi trebuit să ne urmăm adevăratele visuri şi talente pe deplin. Nu te lăsa forţat să gândeşti că visurile sau talentele tale nu sunt calculate. Nu au fost niciodată făcute să fie calculate. Ele au fost făcute pentru a aduce bucurie şi împlinire în viaţa ta.

> ***„Succesul nu este cheia fericirii.***
> ***Fericirea este cheia succesului.***
> ***Dacă iubeşti ceea ce faci, vei avea succes.”***
> ***-Albert Schweitzer***

Majoritatea oamenilor din lume nu îşi urmează pasiunea. Ca rezultat, ei sunt frustraţi şi nefericiţi. Poţi vedea asta din felul cum îşi trăiesc vieţile. Editorul Malcolm Forbes afirma: „Cea mai mare greşeală pe care o fac oamenii în viaţă e că nu încearcă să îşi câştige traiul din ceea ce le face plăcere.” Drept rezultat, ei pur şi simplu încearcă să îndure vieţile ca muncitori, în loc să facă din ele ce pot mai bine. Ei trăiesc pentru weekenduri. Apoi încearcă să reziste până la pensie. Asta e păcat, pentru că şansele pentru succes ale oamenilor sunt direct proporţionale cu gradul de plăcere pe care îl obţin din ceea ce fac. Când se mulţumesc cu ce au, ei se pun într-o situaţie dificilă. Când îşi urmează pasiunea, ei se pun într-o situaţie

bună. Tommy Lasorda, managerul pensionat al Los Angeles Dodgers, şi-a demonstrat pasiunea sa pentru baseball într-un interviu radio, după ce echipa sa a suferit o înfrângere demoralizatoare la începutul Ligii Naţionale. În ciuda înfrângerii, el a vorbit extrem de entuziasmat despre joc. Gazda a rămas uimită şi l-a întrebat cum poate fi atât de încântat după ce au pierdut un joc atât de important.

„Cea mai bună zi din viaţa mea e atunci când conduc un joc câştigător," a răspuns Lasorda. „Şi a doua zi bună e atunci când conduc un joc pierdut." Pasiunea acelui manager pasionat era baseball-ul, iar fiecare zi în care era implicat în joc era o zi în care îţi trăia visul.

Visurile se împlinesc când talentele se aprind cu ajutorul pasiunii. Cel mai bun sfat legat de carieră pe care îl poţi primi vreodată este să îţi descoperi pasiunea şi să o urmezi. Când transformi visul tău în profesie, vei avea parte de împlinire în majoritatea zilelor vieţii tale. Autorul Logan Pearsall Smith observa: „Sunt două lucruri către care să ţinteşti în viaţă; în primul rând, să obţii ceea ce îţi doreşti; şi după asta, să îţi şi placă. Doar cei mai înţelepţi dintre oameni îl realizează pe al doilea."

„Sunt două lucruri către care să ţinteşti în viaţă; în primul rând,
să obţii ceea ce îţi doreşti; şi după asta, să îţi şi placă.
Doar cei mai înţelepţi dintre oameni îl realizează pe al doilea."
-Logan Pearsall Smith

OMUL CU CHITARA

Una dintre persoanele care a obţinut ce îşi dorea şi cu siguranţă îi şi place asta, este Bob Taylor. L-am cunoscut pe Bob la începutul anilor 1980, când a fost liderul Skyline Church din San Diego. Bob cânta la chitară în echipa de închinare. Prima mea impresie legată de el a fost că părea un tip foarte de treabă. Era isteţ, dar destul de relaxat – cu excepţia momentelor când vorbea despre un singur subiect: chitara. Bob este fondatorul şi preşedintele Taylor Guitarists, iar producţia de chitare este munca vieţii sale şi pasiunea sa copleşitoare.

De când era copil, Bob a fost captivat de două interese. Primul este să ştie cum funcţionează lucrurile. El spunea că atunci când era mic, „joaca" cu jucăriile sale implica mereu o şurubelniţă şi un patent. Orice prime de Crăciun era inevitabil demontat până pe 26 decembrie.

„Pentru mine," spunea Bob, „un trenuleţ electric era distractiv doar dacă te învăţa ceva despre cum funcţionează motoarele electrice. Nu vedeam sensul în doar a mă uita la un trenuleţ care mergea în cercuri."

Celălalt interes al lui Bob erau chitarele. El şi-a cumpărat prima chitară acustică de la prieten cu 3 dolari, la vârsta de nouă ani. Nu a trecut mult timp până să înceapă să modifice câte ceva la ea. La zece ani, i-a tăiat gâtul şi a încercat să construiască o chitară electrică. Nu a funcţionat, dar până şi la vârsta aceea el era în stare să încerce să construiască aproape orice.

În şcoala gimnazială şi la liceu, Bob era un expert la cursul de manufactură şi a câştigat doi ani la rând Expoziţia Artistică Industrială din California, cu un proiect de manufactură metalică. În clasa a 11-a, a trecut la lucrul cu lemnul şi a pus ochii pe un proiect pe care nici măcar profesorul său nu îl putea crea: o chitară cu 12 corzi. A durat aproape tot anul, dar a construit una.

Anul următor, Bob a mai construit două chitare în timpul liber. După aceea, a ştiut ce voia să facă în viaţă. Le-a spus părinţilor că nu voia să meargă la facultate, ci voia să devină constructor de chitare. Mama sa a plâns. Ea se temea că nu avea să aibă succes. Dar oamenii nu trebuie să urmeze calea obişnuită pentru a avea succes. Ei trebuie să îşi urmeze pasiunea.

În septembrie 1973, la doar trei luni după ce a absolvit liceul, Bob lucra la un atelier independent de chitare intitulat American Dream, unde fiecare muncitor lucra în calitate de angajat semi-independent. Bob a făcut imediat o impresie bună. Alt constructor de chitare care lucra acolo spunea despre Bob: „A venit acolo direct de pe băncile şcolii şi ne-a uimit pe toţi cu viteza şi calitatea muncii sale. Tot ceea ce făcea era să se pună la bancul de lucru şi să muncească... Avea o determinare de a excela cum nu am mai văzut."

Bob lucra cu unele dintre uneltele proprietarului atelierului şi unele pe care le crease în liceu, la atelierul de prelucrare metal. El acumulase cunoştinţe, viteză şi experienţă pe măsură ce lucra.

„Mi-a luat o lună să construiesc acea primă chitară," îşi aminteşte Bob, „ceea ce a fost prea mult. Câştigam doar câteva sute de dolari pe o chitară şi nu puteam să mă întreţin dacă făceam doar 12 chitare pe an. La vremea aceea, trupul şi mintea mea erau uneltele pe care consideram că e necesar să le perfecţionez cel mai mult, aşa că am lucrat la talentele mele şi la atitudine. Am învăţat cum să fac chitare mai rapid şi mai bine cu propriile mele mâini. Mai târziu în cariera mea am început să folosesc unelte pentru a grăbi procesul de producţie."

Bob a muncit din greu şi a continuat să experimenteze noi tehnici de construcţie. Foamea sa de a construi chitare extraordinare creştea cu fiecare proiect. Tot lucrul i se părea extrem de captivant: „Nu mai există un sentiment asemănător ca acela de a vinde o chitară pe care tu ai produs-o."

DE LA CONSTRUCTOR DE CHITARE LA PROPRIETAR DE AFACERE

După un an de la angajarea lui Bob, proprietarul atelierului, care nu câştigase nici un ban, a decis să-l vândă. Doi tineri care lucrau acolo la finisarea chitarelor au decis să-i facă o ofertă. Unul dintre ei, Kurt Listug, fusese sfătuit de tatăl său să adauge ca al treilea partener pe cineva care ştia să construiască chitare. Bob era cel mai bun din atelier, aşa că Kurt l-a rugat să li se alăture. În octombrie 1974, cei trei ai cumpărat atelierul şi au înfiinţat afacerea. Din cauză că Bob era producătorul de chitare, au decis să pună numele Taylor pe instrumente.

În următorul an au lucrat cu toţii din greu. Bob era constructorul şi designerul principal. El cumpărase lemn din care să facă corpurile de chitare. Şi-a dezvoltat noi tehnici de construcţie şi design-uri, cum ar fi gâtul prins în şuruburi. El şi-a creat până şi propriile instrumente când era nevoie. Mai vorbea şi cu alţi producători de chitare şi reparatori pe care îi întâlnea. El încerca în mod constant să înveţe.

În acelaşi timp, Kurt Listug încerca să conducă afacerea în timp ce mai ajuta prin atelier. Dar asta era dificil, mai ales din punct de vedere financiar. Vreme de 10 ani s-au chinuit aşa, iar de câteva ori au luat şi împrumuturi pentru a menţine afacerea în picioare. În primii ani, ei nu au fost plătiţi pentru nimic. A fost ceva important pentru Bob în 1977, când partenerii au decis în cele din urmă să îşi plătească salarii de 15 dolari pe săptămână. Din păcate, cecurile rămâneau adesea neîncasate, pentru că ei ştiau că nu aveau destui bani în bancă pentru a le acoperi. În 1983, Bob şi Kurt au cumpărat acţiunile celui de-al treilea partener, care nu mai împărtăşea entuziasmul pentru afacere.

În ciuda dificultăţilor financiare oribile, lui Bob îi plăcea. Când era la atelier, el construia chitare. Când nu era acolo, se gândea la asta. „Eram stresat de lipsa banilor," explica Bob. „Dar eram destul de vesel în timpul zilei căci construiam chitare şi îmi trăiam visul. Singurul motiv pentru care chitarele trebuiau să fie vândute, în viziunea mea, era ca să pot să le fac în continuare... Îmi era teamă că trebuia să încetăm activitatea şi apoi ar fi trebuit să mă duc la un loc de muncă pe care îl uram."

PASIUNEA A DEVENIT RENTABILĂ FINANCIAR ÎN CELE DIN URMĂ

Pe la mijlocul anilor 1980, lucrurile au început să îşi revină, în ciuda faptului că chitarele acustice deveniseră demodate în industria muzicală. Producţia de chitare crescuse la 22 pe săptămână. Kurt Listug avea succes în convingerea magazinelor de instrumente muzicale să le cumpere chitarele. Pentru prima oară ei chiar făceau profit. Ceea ce i-a făcut să continue a fost pasiunea! Asta le alimenta în mod continuu

visurile. Chris Proctor, campion la stilul ciupit la chitară spunea: „Bob se trezeşte dimineaţa şi vrea să facă chitarele mai bune. Kurt de trezeşte dimineaţa şi vrea să facă compania mai bună."

În prezent, Taylor Guitars este unul dintre cei mai de succes producători de instrumente din lume. Compania este cunoscută pentru inovaţia designului şi construcţia instrumentelor. Folosind pasiunea lui Bob, cunoştinţele incredibile despre chitare şi abilitatea de a crea unelte, compania fost prima care a folosit maşinării computerizate de frezare, a creat finisări ecologice şi a dezvoltat tehnici de construcţie care ajutau la conservarea stocurilor limitate de lemn exotic. Per total, angajaţii au produs chitare lucrat excelent. Compania a crescut într-un mod incredibil. Azi, Taylor are peste 450 de angajaţi şi produce mai mult de 72.000 de instrumente pe an.

Ceea ce e şi mai remarcabil este faptul că Taylor Guitars împărtăşeşte expertiza şi cu alţi producători. De ce? Pentru că Bob iubeşte chitarele şi oamenii care le fabrică. El îşi aduce aminte cât de ajutători şi deschişi au fost alţi producători de chitare la început, când învăţa.

„De atunci am simţit că ar trebui să fiu la fel de deschis în ceea ce priveşte cunoştinţele mele, precum acei constructori ai fost cu ale lor," a spus el. „Cred că aş fi încântat să ştiu că după ce nu voi mai fi, oamenii vor spune: „A lăsat lumea chitarelor mai bună decât atunci când a descoperit-o." Cred că acesta ar fi un mod bun de fi amintit."

CITIREA MĂSURĂTORULUI DE PASIUNE

Deci, cât de pasionat eşti de visul tău? Te trezeşti dimineaţa şi te culci seara gândindu-te la visul tău aşa cum făcea Bob? Eşti dornic să-l urmezi chiar dacă nu îţi poţi câştiga traiul din el? Eşti în stare să tragi din greu pentru el, să-ţi perfecţionezi talentele şi atitudinea pentru mai mult de un deceniu înainte ca alţii să recunoască ceea ce faci? Chiar şi acum, ca probabil cel mai bun producător de chitare din lume, Bob Taylor încă mai caută noi feluri prin care poate face chitara mai bună. Este de neoprit. Recent, compania care a construit mereu chitare acustice, a început să producă şi chitare electrice inovative. Ceea ce e cu adevărat remarcabil că cu toată pasiunea şi concentrarea sa, Bob este un familist convins şi este căsătorit de mai mult de 30 de ani!

Oamenii care îşi realizează visul răspund afirmativ la Întrebarea Pasiunii. Ei se simt *captivaţi* să îşi urmeze visul. Lor nu le pasă dacă pare normal sau practic. Chiar şi atunci când era în liceu, când Bob lucra la prima sa chitară , oamenii credeau că era ciudat şi încercau să-l descurajeze.

„Hei, Taylor, ce construieşti?" îl întrebau. „O chitară," răspundea el. „Nu-i adevărat. El crede că construieşte o chitară, dar nu-i adevărat. Nu o va termina niciodată," îl dojeneau. „În regulă, atunci nu fac asta," spunea Bob şi continua să muncească.

„Era destul de ciudat, dar nu m-a deranjat foarte tare pentru că eram obişnuit să fiu tocilar şi să fac lucruri de unul singur," spunea Bob.

Cum îţi măsori pasiunea? Revenind la ideea cu măsurătorul de pasiune, ce scor ai obţine când vine vorba de visul tău? Uită-te la scala de mai jos care poate fi folosită ca măsurătoare pentru atitudinea unei persoane faţă de orice subiect:

SCALA PASIUNII

10. Pasiunea mea este atât de fierbinte încât îi aprinde şi pe alţii.
9. Nu îmi pot imagina viaţa mea fără visul meu.
8. Sacrific cu bună ştiinţă alte lucruri importante pentru el.
7. Sunt entuziasmat de el şi adesea preocupat cu el.
6. Îmi place ca unul dintre multiplele mele interese.
5. Îl pot accepta sau lăsa.
4. Prefer să nu mă gândesc la el.

3. Fac un efort ca să îl ocolesc.
2. L-am pus pe lista mea cu cele mai neplăcute lucruri.
1. Aş prefera să mi se extragă o măsea fără anestezie.

Încercând să măsor pasiunea pentru chitare a lui Bob Taylor, cred că este la nivelul 10. Nu sunt muzician, dar când Bob vorbeşte despre chitare, până şi *eu* mă entuziasmez. Pasiunea sa este captivantă.

Care este pasiunea mea? Să adaug valoare liderilor. Mă gândesc la asta mereu. Am făcut sacrificii în multe alte domenii ale vieţii mele pentru a învăţa despre leadership. M-am concentrat în ultimii douăzeci de ani pe asta. Când vorbesc despre asta, ceilalţi oameni se aprind şi ei. Este ceea ce iubesc şi pentru care trăiesc. Când predau leadership, nu pot să nu mă gândesc că *am fost făcut pentru asta!*

Gândeşte-te la visul tău. Acum mai uită-te o dată la Scala Pasiunii. Care poziţie te descrie cel mai bine? Dacă ai un scor mai jos de 8, atunci visul tău s-ar putea să fie în pericol. Dorinţa de a sacrifica este abia *punctul de început* în a avea suficientă pasiune pentru a realiza un vis. Dacă te situezi la o poziţie mai joasă, atunci asta nu ar fi destul să continui. Asta ne aduce în faţa unui alt aspect important al pasiunii: răbdarea. Să fii entuziasmat în legătură cu visul tău nu va fi suficient dacă nu poţi menţine focul arzând. Dacă eşti ca cei mai mulţi oameni, va trebui să îţi urmezi pasiunea o lungă durată de timp înainte să primeşti orice recompensă din exterior.

Dacă eşti ca cei mai mulţi oameni, va trebui să îţi urmezi pasiunea o lungă durată de timp înainte să primeşti orice recompensă din exterior.

ÎNTREŢINEREA FOCULUI

Dacă nivelul pasiunii tale este 8, 9 sau 10, eşti într-o formă bună. Dar dacă nu este? Asta înseamnă că eşti sortit pieirii? Dacă nu te simţi captivat ca să îţi urmezi visul, nu îl vei vedea niciodată realizat? Nu neapărat. Există, desigur, şansa să nu urmezi visul potrivit şi s-ar putea să trebuiască să recapitulezi Întrebările Proprietăţii şi Realităţii. Totuşi, poţi fi pe drumul cel bun şi tot să nu ai destul combustibil pentru călătorie. Dacă acesta este şi cazul tău, află că sunt anumite lucruri concrete pe care le poţi face pentru a întreţine focul pasiunii tale. Încearcă aceste lucruri care îţi pot da mai multă energie pentru a merge înainte:

1. IA ÎN CONSIDERARE TEMPERAMENTUL TĂU ÎNNĂSCUT

Nu toată lumea e la fel. Poate că tipul tău de personalitate este melancolic (îţi plac lucrurile făcute corect) sau flegmatic (preţuieşti pacea); poate că nu eşti o persoană entuziasmată în mod natural sau convingătoare. Asta e în regulă. Trebuie doar să iei asta în considerare. Scriitorul meu, Charlie Wetzel, deţine ambele trăsături de personalitate. Drept rezultat, el nu este tipul de persoană care se laudă peste tot şi care să se entuziasmeze în legătură cu lucrurile de care îi pasă. Totuşi, el compensează pentru asta prin pură perseverenţă. El a lucrat la mai mult de 45 de cărţi de-ale mele în ultimii 14 ani. Nimeni nu poate face asta fără puterea răbdării. Şi dacă eşti asemenea lui Charlie, poate că poţi profita şi tu de durabilitatea încăpăţânată care vine odată cu tipul său de personalitate.

La polul opus, poate că tipul tău de personalitate este sangvinic (îţi plac lucrurile distractive) sau coleric (vrei ca lucrurile să fie făcute în felul tău); e mult mai probabil să fii extrem de pasionat în legătură cu *orice* lucru de care îţi pasă. Totuşi, e la fel de probabil să-ţi pierzi interesul destul de repede. Entuziasmul tău este extrem de ridicat, dar nu durează prea mult. Acesta este profilul personalităţii mele. Devin extrem de entuziasmat în legătură cu ceva, dar îmi place să trec repede mai departe la următorul lucru important. Trebuie să iei şi asta în considerare.

Iată concluzia: să-ţi menţii pasiunea e ca atunci când găteşti. O bucată de vită, ca un file, se găteşte cel mai bine la temperatură foarte mare şi foc mare pentru un timp mai scurt. Altă bucată, mai groasă, se

găteşte cel mai bine la foc mic pentru un timp mai lung. În orice caz poţi avea o masă delicioasă. Trebuie să ştii doar ce fel de carne ai şi cum să o găteşti.

2. FII ATENT LA CEEA CE E IMPORTANT PENTRU TINE

Într-una dintre cele mai bune cărţi despre leadership pe care le-am citit, *The Leadership Challenge* de James Kouzes şi Barry Posner, autorii l-au întrebat pe John H. Stanford, care a fost un important general al Armatei Statelor Unite, cum dezvolta el liderii. Stanford a răspuns:

> Când oricine îmi adresează o întrebare, eu îi spun că am un secret pentru succesul meu în viaţă. Secretul succesului este să rămâi îndrăgostit. Să rămâi îndrăgostit îţi oferă focul pentru a-i aprinde pe alţi oameni, să vezi în interiorul altor oameni, să ai o dorinţă mai mare de a face lucruri mai mult decât alţi oameni. O persoană care nu este îndrăgostită, nu simte cu adevărat acel tip de entuziasm care să o ajute să ajungă în faţă şi să îi conducă pe ceilalţi pentru a realiza. Nu cunosc nici un alt foc sau alt lucru în viaţă care să fie mai antrenant şi un sentiment mai pozitiv decât iubirea.

Stanford a realizat că trebuia să-şi păstreze pasiunea – iubirea pentru oameni – în centrul atenţiei pentru că altfel nu putea să îi conducă la fel de bine. Cei mai mulţi oameni nu fac aşa ceva. Ei pierd din vedere ceea ce contează pentru ei, iar rezultatul este că focul li se stinge.

Dacă nu te simţi pasionat de visul tău, adu-ţi aminte ceea ce e important pentru tine şi de ce voiai să îţi urmezi visul în primul rând. Atâta vreme cât reţii asta, îţi va fi mult mai uşor să menţii focul arzând.

3. DEPĂŞEŞTE TEAMA DE A FI DIFERIT FAŢĂ DE ALŢII

Am spus deja că Bob Taylor era diferit faţă de colegii săi. Copiii din şcoala sa adesea nu îl înţelegeau. Dar poate că vei fi surprins să afli că atunci când s-a angajat la magazinul de chitare American Dream la 19 ani, nu s-a integrat cu adevărat nici acolo. Greg Deering, care lucra deja acolo când a venit Bob, îşi aduce aminte: „Bob era diferit de toţi cei de acolo. El era singura persoană, în afară de mine şi Sam [proprietarul], care nu era un hipiot cu părul lung." Lui Bob nu i-a păsat că era diferit. El şi-a urmat visul oricum.

La începutul carierei mele m-am simţit ca un străin. Nu am simţit niciodată că locul meu era alături de ceilalţi oameni pe care îi cunoşteam din ministeriat. Nu am fost niciodată „unul dintre băieţi." La început, asta m-a deranjat. Dar credeam în ceea ce făceam şi voiam să constitui o biserică care să aibă un impact. Am înaintat cu greu. Mi-au trebuit mulţi ani, dar în cele din urmă am fost în stare să fac asta. Şi apoi, spre surprinderea mea, oamenii au venit la mine ca să îmi ceară sfaturi.

Oamenii care îşi realizează visurile ies în evidenţă. Nu poţi face parte din grup şi să îţi realizezi visurile în acelaşi timp. Dacă vrei să trăieşti o viaţă extraordinară şi să faci lucruri extraordinare, trebuie să îţi urmezi pasiunea şi să nu îţi faci griji în legătură cu ceea ce alţii cred despre tine.

Oamenii care îşi realizează visurile ies în evidenţă.
Nu poţi face parte din grup şi
să îţi realizezi visurile în acelaşi timp.

4. OPUNE REZISTENŢĂ APATIEI CARE ÎNSOŢEŞTE ADESEA ÎNAINTAREA ÎN VÂRSTĂ

Copiii sunt în mod natural pasionaţi şi entuziaşti. Ei iubesc viaţa şi visează măreţ. Unii îşi menţin entuziasmul şi energia în timpul copilăriei şi în tinereţe. Dar undeva pe drum, cei mai mulţi oameni îşi pierd entuziasmul pentru viaţă şi devin din ce în ce mai apatici. Poate că asta se întâmplă din cauză că îşi pierd idealismul. Sau poate contradicţiile şi dificultăţile zilnice îi descurajează. În orice caz, ei îşi pierd pasiunea. Mulţi se mulţumesc cu rutine confortabile dar care nu le aduc recompense, aşa că renunţă.

Nu permite ca asta să ţi se întâmple şi ţie. Indiferent de dezamăgirile sau dificultăţile pe care le-ai înfruntat, nu le lăsa să îţi sece pasiunea. Chiar şi oamenii care au trebuit să aibă de-a face cu tragediile sunt în stare să găsească un scop în ele. La orice vârstă din viaţa ta, există obstacole şi avantaje, încercări şi triumfări. Depinde de tine să profiţi din plin de lucrurile pozitive şi să nu laşi lucrurile negative să te doboare. De exemplu, acum că am trecut de 60 de ani, am descoperit că energia mea este mult mai scăzută decât era înainte. Asta m-a deranjat destul de mult la început pentru că nu voiam să încetinesc. Dar acum profit din plin de timpul meu liber şi mă bucur de mai mult timp petrecut cu familia, inclusiv cei cinci nepoţi ai mei. Mă bucur de aceste momente din viaţa mea mai mult decât orice altceva.

Cum răspunzi la Întrebarea Pasiunii? Visul tău te obligă să-l urmezi? Dacă nu, eşti dornic să faci ceea ce este necesar pentru a-ţi mări pasiunea până la un nivel care te va trece peste obstacole şi să te menţină aşa pe termen lung?

Pasiunea, de sine stătătoare, nu va fi suficientă pentru a-ţi transforma visul în realitate. Dar mă pot gândi la câteva lucruri care sunt mult mai importante decât pasiunea. Să faci ceea ce iubeşti şi să iubeşti ceea ce faci furnizează în mod continuu combustibilul care te poate face să continui. Ele pot transforma felul cum gândeşti şi felul prin care interacţionezi cu alţii. Pasiunea are puterea de a te transforma. Autorul John Ruskin a observat: „Când iubirea şi talentul lucrează împreună, aşteaptă-te la o operă de artă.” Nu vrei ca şi viaţa ta să fie aşa?

„Când iubirea şi talentul lucrează împreună, aşteaptă-te la o operă de artă.”
-John Ruskin

POŢI RĂSPUNDE AFIRMATIV LA ÎNTREBAREA PASIUNII: VISUL MEU MĂ OBLIGĂ SĂ-L URMEZ?

Dacă îţi lipseşte pasiunea pentru urmarea visului tău, trebuie să rezolvi problema de a avea succes în acel domeniu al vieţii tale:

- *Îţi lipseşte pasiunea din cauză că nu îţi deţii visul?* Dacă este aşa, rezervă-ţi timp pentru reflecţie şi autoanaliză prin recapitularea Întrebării Proprietăţii şi determină dacă visul tău este cu adevărat visul *tău*.
- *Îţi lipseşte pasiunea pentru că nu o vezi în mod clar?* Dacă asta este problema, imaginează-ţi o imagine clară a visului tău şi apoi capturează acea imagine scriind-o.
- *Îţi lipseşte pasiunea din cauză visul tău nu se potriveşte cu talentele şi abilităţile tale?* E greu să rămâi pasionat pentru ceva ce nu reuşeşti să faci. Confirmă că visul tău este bazat pe talentele tale şi factorii de sub controlul tău.
- *Temperamentul tău natural îţi maschează pasiunea?* Dacă eşti tipul de persoană care nu se entuziasmează cu uşurinţă, atunci încearcă să profiţi de simţul scopului pentru a te menţine concentrat şi exploatează-ţi răbdarea, menţinând vie orice pasiune ai avea.
- *Pasiunea ta este înăbuşită de teama de a fi diferit?* Dacă îţi faci griji de a fi diferit, citeşte biografiile oamenilor pe care îi admiri şi care şi-au îndeplinit visurile în domenii similare cu ale tale. Vei putea găsi inspiraţie a afla că eşti similar cu eroii tăi.
- *Pasiunea ta s-a diminuat pe măsură ce ai înaintat în vârstă?* Dacă vârsta te ameninţă că îţi va diminua entuziasmul pe care l-ai avut vreodată pentru visul tău, poate că ar trebui să discerni dacă visul tău a fost un produs al altei perioade din viaţa ta sau dacă este ceva demn de timpul şi energia ta. Gândeşte-te de ce erai interesat în primul rând. Dacă îţi aduci aminte de inspiraţia de la început, asta ar putea să te reaprindă. Dacă nu, poate că ar fi timpul să îţi modifici visul în concordanţă cu actuala perioadă din viaţa ta.

Fiecare persoană este capabilă să descopere şi să exploateze puterea pasiunii – indiferent de vârstă, perioadă din viaţă sau temperament. Niciodată nu este prea devreme sau prea târziu pentru a visa.

CAPITOLUL 5
Întrebarea căii:
Am o strategie ca să-mi ating visul?

Trebuie să căutăm moduri prin care să fim forţe active în vieţile noastre.
Trebuie să preluăm controlul destinelor noastre, să creăm o viaţă
substanţială şi să începem cu adevărat să ne trăim visurile.
-Les Brown

Acum câteva luni, după ce am asistat la un meci NFL, am mers la cină cu un grup de prieteni. Cei mai mulţi dintre ei erau trecuţi de 30 de ani, iar eu, la 60 de ani, eram bătrânul înţelept al grupului. Am decis să le adresez întrebări despre viziunea lor asupra fotbalului american, politică şi visurile lor. Una dintre întrebările pe care le-am adresat a fost: „Dacă au putea face un lucru pentru a schimba lumea, care ar fi?" Unii nu s-au gândit niciodată la asta şi au avut dificultăţi în găsirea unui răspuns. Unii şi-au exprimat obiective complicate şi nobile.

„Ce ai face tu, John?" m-a întrebat o persoană după ce mulţi şi-au împărtăşit răspunsurile. Era ceva la care mă gândisem. Răspunsul meu a fost că voiam să învăţ fiecare copil din lume să citească. Eu sunt de părere că abilitatea de a citi poate deschide uşile către învăţare şi dezvoltare personală.

VISÂND LA POTENŢIAL

Recent am citit un articol despre cineva care la fel s-a gândit să schimbe lumea şi să înveţe copiii să citească. El face mai mult decât să viseze la asta; el munceşte din greu să facă din asta o realitate. Numele său este Nicholas Negroponte. El şi-a început cariera studiind arhitectura la MIT, axându-se pe domeniul inovator al designului pe calculator. După ce şi-a obţinut licenţa şi masteratul, s-a alăturat echipei de profesori de la MIT în 1966. De atunci, a fost implicat în proiecte inovatoare care implicau calculatoarele.

Trebuie să recunosc faptul că nu mă pricep la tehnologie. Când mă aşez să scriu, folosesc un caiet şi un stilou. Totuşi, am găsit un articol care mi-a trezit interesul. Era despre un laptop care costa 150$, intitulat XO şi care a fost creat pentru a ajuta copiii din ţările în curs de dezvoltare să înveţe. A fost ideea lui Nicholas Negroponte.

În 1982, Negroponte a acceptat invitaţie guvernului francez ca să facă parte dintr-un proiect experimental care implica folosirea calculatoarelor în ţările în curs de dezvoltare. Cu nişte calculatoare donate de Steve Jobs, Negroponte a început să lucreze alături de copiii din Senegal. Proiectul s-a confruntat cu un succes limitat, dar experienţa a plantat ideea originală pentru ceea ce a devenit „Un Laptop Pentru Fiecare Copil" [OLPC – One Laptop Per Child] – o iniţiativă de a crea calculatoare cu costuri scăzute pentru copiii din ţările în curs de dezvoltare din jurul lumii, chiar şi în locurile în care nu avea apă curentă, electricitate sau telefonie.

Negroponte a visat să creeze un aparat care să fie inovativ şi rezistent, dar simplu în acelaşi timp. Trebuia să aibă cât mai puţine părţi mobile şi să fie în stare să reziste la cele mai ostile medii. Avea să se conecteze automat la alte calculatoare de acelaşi fel din apropiere şi să utilizeze puţină energie electrică. (Putea fi încărcat cu ajutorul panourilor solare sau cu un generator manual.) Toate programele de pe el aveau să fie open-source, ceea ce însemna că nu sunt protejate de copyright şi putea fi folosite, accesate şi modificate de oricine şi de te toate lumea. Conceptul a devenit cunoscut sub numele de „Laptopul de 100$".

Cu cei 40 de ani de experienţă în inovaţie, Negroponte a avut abilitatea şi cunoştinţele necesare pentru a facilita creaţia unui asemenea aparat. Dar nu tehnologia a fost ceea ce l-a captivat, ci oamenii pe care urma să-i ajute. El spunea adesea: „OLPC este un proiect educaţional, nu un proiect care implică doar laptopuri." Perspectiva lui Negroponte a fost subliniată şi în declaraţie de misiune OLPC: „Cea mai preţioasă resursă a oricărei naţiuni o reprezintă copiii. Noi credem că ţările în curs de dezvoltare trebuie să profite această resursă prin exploatarea capacităţilor înnăscute ale copiilor de a învăţa, împărtăşi şi să creeze. Răspunsul nostru la această provocare este laptopul XO, un calculator pentru copii, destinat pentru „învăţarea-învăţării."

În 2006, Negroponte s-a retras de pe poziţia de preşedinte al MIT Media Lab, pentru a-şi putea dedica restul vieţii pentru îndeplinirea visului său de a vedea copiii dezvoltându-se şi să îşi împlinească potenţialul.

GĂSIREA UNEI CĂI CĂTRE SUCCES

Unii oameni s-au grăbit să critice visul lui Negroponte. Preşedintele Intel, Craig Barrett a remarcat: „Dl. Negroponte l-a denumit laptopul de 100$. Eu cred că un titlu mult mai realist ar fi fost „gadgetul de 100$." Problema este că gadgeturile nu prea au avut succes." Alţii au spus că Negroponte era ambiţios în mod naiv. El pur şi simplu a înaintat.

Pentru a-şi realiza visul, Negroponte a avut nevoie de o strategie pentru a face trei lucruri: (1) să creeze calculatorul, (2) să îl producă la un cost scăzut şi (3) să îl pună în mâinile copiilor din întreaga lume prin vânzarea (cu un cost) în ţările în curs de dezvoltare. Primul punct a fost cel mai simplu. Chiar dacă oamenii din echipa sa au avut parte de dificultăţi şi întârzieri, au progresat destul de repede. Au depăşit al doilea obstacol atunci când au găsit un producător.

În acel moment, Negroponte a crezut că restul se va întâmpla de la sine relativ repede. Dar a subestimat dificultatea celui de-al treilea punct. El plănuia să lucreze cu ministerele educaţiei din şapte ţări-cheie: China, India, Tailanda, Egipt, Nigeria, Brazilia şi Argentina. Fără să angajeze o echipă de vânzări sau marketing, el voia să-i convingă să cumpere 7-10 milioane de calculatoare în primul an. Odată ce primul val de calculatoare urma să fie livrat, el se gândea că restul lumii va urma exemplul , iar în următorul an se aştepta să vândă până la 200 de milioane de calculatoare.

Dar nu s-a întâmplat aşa. Comenzile nu i-au asaltat. Aveau nevoie de ajutor. OLPC avea nevoie de o tranziţie de la visare la implementarea unei strategii. Pentru a face asta, au apelat la ajutorul firmei Brightstar, din Miami, care se ocupa cu producerea şi distribuţia terminalelor mobile şi care lucrau deja cu ei la un alt proiect. Ei aveau experienţă în domenii în care Negroponte şi colegii săi nu aveau. Negroponte a recunoscut:

> Cei mai mulţi dintre oamenii din aceste birouri [de la sediul OLPC] nu sunt calificaţi prin experienţa lor să facă această tranziţie. Suntem buni la idei noi, la inovaţii şi aşa mai departe. Acesta este unul dintre motivele pentru care am trecut ceea ce urma să considerăm echipa de vânzări şi marketing în grija celor din Miami. Ei sunt oameni cu multă experienţă în aceste lucruri, împreună cu parte de logistică, practic, de la poarta fabricii până la poarta şcolii... Acestea [procesele strategice] sunt gestionate de oameni care poartă costume şi cunosc acea lume, fie că vorbim de lumea politică sau de afaceri.

Negroponte nu a renunţat la visul său. El şi-a revizuit strategia. El era în stare să facă orice ar fi fost necesar. Autorul şi jurnalistul tehnologic Robert Buderi observa că Negroponte avea „abilităţile, cunoştinţele, energia şi îndrăzneala de a face asta. E un om bogat, dintr-o familie puternică. Are 63 de ani acum. A cumulat deja faimă în calitate de fondator al MIT Media Lab. Dar în loc să se relaxeze şi să se bucure de viaţă, el a decis să se ridice şi să se bucure de viaţă într-un mod diferit – lucrând din răsputeri la un vis care va schimba lumea."

Când scriu această carte, el nu şi-a îndeplinit visul încă. Dar lucrează în continuare la el. În 2007, a început producţia în masă a calculatoarelor în noiembrie. În decembrie, Peru a comandat 260.000 de unităţi. Alte 190.000 de unităţi au fost cumpărate în Statele Unite printr-un program prin care cumpărătorii puteau cumpăra un XO pentru ei şi în acelaşi timp să doneze unul pentru un copil dintr-o ţară în curs de dezvoltare. În anii care urmează, va trebui să urmărim dacă Negroponte şi OLPC pot dezvolta şi implementa o strategie la fel de măreaţă ca visul lor.

CARE ESTE PLANUL TĂU?

Ai o strategie pentru a-ţi realiza visul? Cum răspunzi la Întrebarea Căii? Încerci să pricepi totul? Sau aştepţi pe cineva ca zâna fermecată care să te salveze? Dacă eşti ca un personaj animat din filmele Disney, care îşi pune o dorinţă unei stele şi care aşteaptă şi speră ca totul să devină realitate, vei fi dezamăgit!

E trist când oamenii nu au visuri. E la fel de trist când au visuri, dar nu au o strategie pentru a le realiza şi nici o cale de a urca la ele sau să clădească o bază sub ele. De-a lungul anilor am încercat să fiu un om care încurajează visuri. Sunt un încurajator înnăscut. Iubesc să motivez oamenii ca să viseze pentru că eu sunt de părere că mulţi oameni ţintesc prea jos în viaţă. Uneori, când vorbesc cu oamenii şi le cer să îşi împărtăşească visurile cu mine, observ că le lipseşte conexiunea dintre locul în care sunt şi unde vor să ajungă.

„Acesta e un vis extraordinar!" le răspund după ce îmi descriu imaginea lor. Apoi îi întreb: „Cum vei realiza asta?" Unii dintre ei nu au nici cea mai mică idee. Asta poate fi în regulă dacă, la fel ca în cazul lui Mika Hyatt (din capitolul 2), visul lor este unul nou şi au început de curând să lucreze la o strategie. Dar dacă îi văd la şase luni, un an sau cinci ani mai târziu şi încă nu au o strategie, atunci au probleme. Ei au eşuat să facă tranziţia de la visător la implementator.

Nu e nici o putere magică să ai un vis. Nu poţi pur şi simplu să aştepţi după el. Trebuie să lucrezi pentru el. Şi trebuie să ai o strategie care să îţi confere direcţie şi concentrare acelei munci. Motivul pentru care am scris această carte a fost să îţi ofer o şansă realistă pentru a-ţi realiza visul. Reţine, cu cât ai mai multe răspunsuri afirmative pentru cele zece întrebări despre visul tău, cu atât mai bune vor fi şansele ca tu să îţi realizezi visul. Întrebarea Căii este ca o balama pentru întreaga idee. Dacă ai o strategie pentru realizarea visului tău, ai o şansă excelentă la realizarea sa. Dacă nu, poate că trăieşti în Lumea Fanteziei.

> ***Nu e nici o putere magică să ai un vis.***
> ***Nu poţi pur şi simplu să aştepţi după el. Trebuie să lucrezi pentru el.***

Un prieten mi-a prezentat nişte rezultate de la un studiu din 2005, publicat de ThinkTQ, o organizaţie de training şi editură. Ilustrează cât de rar dezvoltă oamenii strategii pentru realizarea visurilor lor. Iată ce a scos la iveală studiul despre oamenii care au participat:

- 26% se concentrează pe ţinte concrete şi tangibile pentru ceea ce vor în viaţă.
- 19% îşi stabilesc obiective aliniate cu scopul, misiunea şi pasiunea lor.
- 15% îşi scriu toate obiectivele în detalii concrete şi cuantificabile.
- 12% au un obiectiv clar definit pentru fiecare interes major şi rol în viaţă.
- 12% identifică obiective zilnice, săptămânale şi pe termen lung cu o dată limită de realizare.
- 7% acţionează zilnic pentru realizarea a cel puţin unui obiectiv.

Autorii studiului au adăugat că „Americanii, din nou, primesc nota minimă în acest domeniu important al performanţelor lor. Simplificat, ei eşuează să realizeze acţiunile necesare în mod consistent pentru a-şi scoate viziunile şi visurile din sufletele şi minţile lor, ca să le transforme în realitate." Concluzia este că cei mai mulţi oameni nu reuşesc să acţioneze pentru a-ţi îndeplini visurile. Această neputinţă este rezultatul unei planificări extrem de strategice.

CUM SĂ ÎŢI ASIGURI VISUL

Scriitoarea engleze Mary Webb spunea: „Pune şaua pe visurile tale înainte să le călăreşti.” Ce înseamnă asta? Înseamnă că trebuie să plănuieşti să planifici. O strategie este o parte la fel de importantă a unui vis precum visul în sine. Cei mai mulţi oameni ar fi de acord că planificarea este importantă. Totuşi, ei încă neglijează asta. Ei uită să facă asta parte din proces. Suntem atât de ocupaţi să privim la stele încât neglijăm să concepem o strategie.

Obiectivul meu în cadrul acestui capitol este să te ajut să plănuieşti ca să planifici. Din cauză că fiecare vis este unic, nu îţi pot spune detalii concrete. Totuşi, îţi pot oferi o abordare asupra planificării, care te poate ajuta. Aceasta este abordarea mea, bazată pe cuvântul *sigur* [secure]. Sper că te va ajuta şi că vei putea reţine asta:

DECLARĂ-ŢI TOATE POZIŢIILE

Procesul prin care îţi realizezi visul este asemănător cu ajungerea la destinaţie folosind un GPS (sistem de poziţionare globală). Dacă acesta ştie unde te afli şi îi spui unde vrei să ajungi, poate crea un traseu pentru tine. Diferenţa dintre un GPS şi tine este că tu trebuie să îţi creezi singur traseul şi instrucţiunile de urmare a lui. Scriitorul american Mark Twain insista: „Secretul pentru a merge înainte este să începi. Secretul pentru a începe este să descompui sarcinile complexe şi copleşitoare în unele mai mici şi mai uşor de gestionat, iar apoi să începi cu prima sarcină.”

> ***„Secretul pentru a merge înainte este să începi.***
> ***Secretul pentru a începe este să descompui sarcinile complexe şi copleşitoare***
> ***în unele mai mici şi mai uşor de gestionat, iar apoi să începi cu prima sarcină.”***
> ***-Mark Twain***

Când vreau să creez un plan pentru a realiza un vis, încep prin a-mi declara poziţiile în cadrul procesului...

1. *Poziţia mea actuală.* În primul rând, eu mă întreb Unde mă aflu în acest moment? Trebuie să fiu sincer în legătură cu situaţia mea actuală. Este imposibil să ignor realitatea poziţiei actuale şi să am succes. Dacă nu sunt sigur de poziţia mea actuală faţă de visul meu, atunci voi cere oamenilor care mă pot ajuta să îmi dau seama.

Jack Welch, fostul CEO General Electric observa: „Strategia este atunci când începi să înţelegi pentru prima oară poziţia ta în această lume. Nu acolo unde ţi-ai dori să fii sau unde sperai să fii, ci acolo unde eşti cu adevărat. Apoi trebuie să începi să înţelegi unde vrei să fii peste cinci ani. În cele din urmă, înseamnă să analizezi şansele realiste pentru a ajunge de acolo, dincolo.”

Dacă eşti ca cei mai mulţi oameni, poate că nu eşti încântat de punctul tău de început. Dar pe măsură ce iei în considerare poziţia ta actuală, citeşte cuvintele lui Richard Evans, care a scris cartea *The Christmas Box*. El spunea: „Toată lumea care a ajuns acolo unde este acum, a trebuit să înceapă acolo unde erau.”

2. *Poziţia mea viitoare.* Mai departe, transpun în cuvinte unde vreau să ajung. Fac asta întrebându-mă *Cum va arăta visul meu odată ce l-am realizat?* Identificarea poziţiei mele viitoare îmi conferă direcţie şi motivaţie pentru a-mi urma visul. Industriaşul milionar Henry J. Kaiser, fondatorul Kaiser Aluminium, precum şi a sistemului de îngrijire medicală Laiser-Permanente, a afirmat: „Dovezile sunt copleşitoare cum că nu poţi începe să realizezi perfecţiunea până nu îţi stabileşti o ţintă în viaţă.”

> ***„Dovezile sunt copleşitoare cum că nu poţi începe***
> ***să realizezi perfecţiunea până nu îţi stabileşti o ţintă în viaţă.”***
> ***-Henry J. Kaiser***

3. *Poziţiile dintre acestea.* Apoi încerc să pricep calea care se află între ele întrebând *Ce paşi trebuie să fac pentru a ajunge de la poziţia mea actuală, către cea viitoare?* Trebuie să stabileşti o serie de obiective mici pentru a ajunge acolo unde vrei să mergi. Prietenul meu şi autorul Dick Briggs sublinia: „Visul tău este o privire generală şi idealistă a locului în care vrei să ajungi. Dar obiectivele tale sunt declaraţii concrete şi realiste a modului prin care vrei ajunge acolo."

Pe măsură ce vei scrie aceşti paşi pe care te aştepţi să îi faci pentru a-ţi realiza visul, nu te aştepta să îi poţi urma cu rapiditate sau cu uşurinţă. Planurile sunt clare şi simple. Viaţa şi urmărirea visurilor sunt complicate. Crearea unui proces este un început şi te porneşte, dar e departe de a fi o ştiinţă exactă. Regizorul George Lucas spunea: „Să stabileşti obiective realiste este unul dintre cele mai grele lucruri de făcut, pentru că nu ştii mereu cu exactitate unde mergi şi nici nu ar trebui. Pentru mine, doar stabilirea obiectivului în şcoală de a avea note decente şi să mă înscriu pentru materii care prezentau interes pentru mine, a fost un obiectiv măreţ şi m-am axat pe el."

Mulţi oameni cred în mod greşit că termină cu Întrebarea Căii îndată ce află un sunt, ştiu unde vor să ajungă şi şi-au identificat paşi pe care îi pot face pentru a ajunge acolo. Dar dacă asta ar fi fost adevărat, mai mulţi oameni şi-ar îndeplini visurile. Strategia înseamnă mai mult decât nişte paşi. Şi asta ne trimite la următorul lucru pe care trebuie să îl faci în acest proces, după ce ţi-ai declarat poziţiile.

EXAMINEAZĂ-ŢI TOATE ACŢIUNILE

Diferenţa reală dintre un vis şi o gândire inspirată de dorinţe este ceea ce faci în fiecare zi. John Ruskin, un autor englez, critic de artă şi comentator social a spus: „Ceea ce gândim sau ceea ce ştim, ori ceea ce credem are, în cele din urmă, puţine consecinţe. Singura consecinţă este ceea ce facem." Pentru a-ţi realiza visul, trebuie să...

1. *Faci ceva.* Procesul începe prin a face ceva – a face *orice* dacă eşti o persoană sedentară înnăscută sau o persoană descurajată. Semnatarul Declaraţiei de Independenţă John Hancock afirma: „Toţi oamenii de valoare au gânduri bune, idei bune şi intenţii bune, dar puţin preţioşi dintre ei le transformă vreodată în acţiuni."

> ***Diferenţa reală dintre un vis şi o gândire inspirată de dorinţe este ceea ce faci în fiecare zi.***

La început, trebuie doar să începi să te pui în mişcare. Încearcă diverse lucruri. E mult mai uşor să începi să faci ceva *corect* dacă ai început deja să faci *ceva*. Dennis Bakke, co-fondatorul şi fostul CEO al firmei de distribuţie de curent electric AES a spus odată: „Încercăm câteva lucruri, vedem ce funcţionează, iar apoi numim acel lucru strategia noastră." Cu alte cuvinte, dacă nu ştii *exact* ce să faci, nu lăsa asta să te împiedice să faci *ceva*.

2. *Faci ceva azi care are legătură cu visul tău.* Alergătorul, autorul şi cardiologul George Sheehan observa: „Sunt aceia dintre noi care sunt mereu pe cale să trăiască. Aşteptăm până lucrurile se schimbă, până va fi mai mult timp, până suntem mai puţin obosiţi, până obţinem o promovare, până ne stabilim – până, până, până. Mereu pare ca şi cum e un eveniment major din vieţile noastre care trebuie să se întâmple înainte să începem să trăim." Dacă vrei să îţi realizezi visurile, nu îţi poţi permite să fii unul dintre acei oameni! Cum poţi evita asta? Făcând ceva care te va duce înspre visul tău chiar *astăzi*.

Jurnalistul TV şi gazda emisiunii *Hardball*, Chris Matthews spunea: „Oricare ar fi ambiţiile tale, oricare ar fi domeniul în care vrei să intri, dacă vrei să joci un joc, du-te acolo unde se joacă. Dacă vrei să fii avocat, du-te la facultatea de drept. Dacă nu poţi să te înscrii la cea mai bună facultate de drept, încearcă la cea mai bună în care poţi. La fel şi cu medicina, afacerile sau orice altceva. Dacă vrei să lucrezi în televiziune, caută-ţi o slujbă, orice slujbă în domeniu. Cel mai important lucru e să ai un loc la masă." El ştie,

pentru că atunci când a vrut să lucreze în lumea politică, s-a dus la Washington D.C. şi a bătut la uşile birourilor congresului pentru a obţine un loc de muncă – orice loc de muncă – pentru a începe. În cele din urmă, un senator i-a găsit un post pentru a răspunde la scrisori dificile câteva ore pe zi şi apoi să muncească în schimbul de la 3 la 11 în calitate de poliţist la Capitol. Nu era locul în care voia să ajungă, dar era un început.

Dacă eşti cu adevărat hotărât în legătură cu realizarea visului tău, ce poţi faci *astăzi* ca să ajungi cu un pas mai aproape pentru a-l realiza? Nu îţi poţi realiza tot visul dintr-odată. Trebuie să ajungi acolo pas cu pas, iar singurul moment când poţi face cu adevărat un pas este *azi*. Urmează sfatul filosofului german Johann Wolfgang von Goethe, care spunea:

> Fiecare decizie vine cu propriile ei întârzieri
> Şi se pierd zile regretând zilele pierdute.
> Orice poţi face sau crezi că poţi face, începe.
> Pentru că îndrăzneala are magie, putere şi geniu în ea.

3. *Faci ceva în fiecare zi care are legătură cu visul tău.* Earl Nightingale remarca: „Citim despre oameni care navighează în jurul lumii într-o ambarcaţiune de 10 metri cu pânze sau trec peste un handicap pentru a câştiga medalia de aur la Jocurile Olimpice, iar mai târziu aflăm că sunt poveşti despre perseverenţă." Eu aş merge cu un pas mai departe şi aş sugera că sunt poveşti despre perseverenţă *concentrată*. Secretul succesului tău se regăseşte în agenda ta zilnică. Dacă faci lucrurile potrivite în fiecare zi, atunci vei progresa şi în cele din urmă vei realiza ceea ce ţi-ai propus. Şi asta contează.

IA ÎN CONSIDERARE TOATE OPŢIUNILE

Generalul din Al Doilea Război Mondial, George S. Patton Jr. a declarat: „Generalii de succes planifică în funcţie de circumstanţe, dar nu încearcă să creeze circumstanţe în funcţie de planuri." Odată ce găseşti un plan pentru a-ţi realiza visul – paşii intermediare care crezi că te vor duce acolo – există riscul să devii inflexibil şi să încerci să respecţi planul cu orice preţ. Uneori e mai înţelept să explorezi alte opţiuni. Când întâmpini greutăţi ca să mergi înainte, nu te grăbi să-ţi revizuieşti visul. În schimb, revizuieşte-ţi planul.

> ***„Generalii de succes planifică în funcţie de circumstanţe,***
> ***dar nu încearcă să creeze circumstanţe în funcţie de planuri."***
> ***-George S. Patton Jr.***

Peter Drucker, care adesea este numit tatăl managementului modern, a înţeles nesiguranţa planificării strategice. Nu este o ştiinţă exactă. Oricine se angajează în procesul creării unei căi de a-şi îndeplini visul trebuie să înţeleagă importanţa faptului de a rămâne flexibil în proces. Drucker a declarat: „Planificarea strategică este necesară tocmai din cauză că nu putem prognoza... Planificarea strategică nu are de-a face cu deciziile viitoare. Are de-a face cu viitorul deciziilor actuale. Deciziile există doar în prezent. Întrebarea orientată spre cel care ia decizii strategice nu este ce ar trebui să facă organizaţia sa mâine. Este: „Ce trebuie să facem azi ca să fim pregătiţi pentru o zi de mâine nesigură?"" Cea mai bună cale de a înfrunta nesiguranţa zilei de mâine este să iei în considerare opţiunile ca pe nişte evenimente nepetrecute.

Am observat că adesea situaţia determină cea mai bună strategie. La fel cum mulţi fundaşi din fotbalul american sunt împuterniciţi de către antrenori să scoată un semnal acustic şi să aleagă un alt stil de joc în apărare în mijlocul acţiunii, noi trebuie să fim pregătiţi să facem schimbări pentru a ne realiza obiectivele. O mentalitate rigidă nu te slujeşte bine când încerci să îţi realizezi visurile.

Sam Walton, fondatorul Wal-Mart, a fost mereu lăudat ca fiind un lider vizionar. Visul său a fost să furnizeze valoare clienţilor ca să le îmbunătăţească vieţile. Dar el era renumit pentru faptul că îşi schimba planurile şi abandona strategii care nu funcţionau. Fiul lui Sam, Jim Walton a spus: „Cu toţii am râs când

nişte scriitori l-au văzut pe tata ca fiind un mare strateg care dezvolta în mod intuitiv planuri complexe pe care le implementa cu precizie. Tata progresa pe baza schimbărilor, iar nici o decizie nu era sacră."

> ***„Oricât de frumoasă ar fi strategia, ar trebui să te uiţi din când în când la rezultate."***
> ***-Winston Churchill***

Îmi place ce a spus prim-ministrul britanic Winston Churchill, un mare orator şi un lider inspirat, despre strategie: „Oricât de frumoasă ar fi strategia, ar trebui să te uiţi din când în când la rezultate." Rezultatele contează. La ce e bună o strategie planificată cu perfecţiune, dacă nu obţine rezultate pozitive?

UTILIZEAZĂ-ŢI TOATE RESURSELE

Cred că orice scriitor visează să aibă măcar o carte best-seller. Ştiu că asta a fost adevărat în cazul meu. Până în 1997, am scris 12 cărţi şi chiar dacă ajutasem destui oameni, nu aveam impactul pe care mi-l doream. Eu cred că mulţi autori scriu o carte, o trimit unui editor, iar apoi speră. Singura problemă este că speranţa nu este o strategie. Ştiam că dacă era să am o şansă de a ajunge pe lista cărţilor best-seller aveam nevoie de un plan.

Ca lider, eu gândesc în mod natural din perspectiva resurselor. Eu ştiu că cu cât sunt mai multe resurse implicate în realizarea obiectivului meu, cu atât mai mari sunt şansele de succes. Aşa că mi-am făcut inventarul, iar aceasta este analiza a ceea ce aveam:

- *O idee foarte bună pentru o carte.* Poate că pare evident, dar totul începe de aici. Trebuie să creezi ceva de valoare pentru a fi un autor de succes. Nu poţi intra în proces întrebându-te: „Cum pot vinde destule cărţi pentru a fi un best-seller?" Trebuie să te întrebi: „Cum pot scrie în aşa fel încât să ajut oamenii atât de mult ca să pot deveni un best-seller?" Răspunsul meu a fost *Cele 21 de Legi Supreme ale Liderului*. Credeam cu tărie că această carte putea adăuga valoare oamenilor care voiau să înveţe despre leadership.
- *O echipă excelentă.* Până în acel moment am fost înconjurat de oameni buni. Aveam un scriitor bun. Aveam un editor excepţional: Thomas Nelson, care voia să mă vadă reuşind. Şi aveam propria mea companie, care era extrem de experimentată la organizarea de evenimente. Antrenorul NBA Pat Riley îşi exprima părerea cu referire la munca în echipă: „Munca în echipă necesită ca efortul tuturor să curgă într-o singură direcţie. Sentimentele de semnificaţie se petrec atunci când energia unei echipe prinde propria sa viaţă." Toţi oamenii din aceste echipe erau pregătiţi şi dornici să muncească împreună pentru a realiza obiectivul de a încerca să pună această carte pe lista best-seller-urilor.
- *Un termen limită.* Pentru a realiza sarcini extraordinare şi importante, două lucruri sunt necesare: un plan şi timp mai puţin decât suficient. Un termen limită te forţează să realizezi ceva înainte de un punct final desemnat. Ştiam că pentru a avea o şansă de a fi observaţi de industria publicaţiilor, trebuia să îi convingem pe oameni să cumpere cărţile într-o perioadă scurtă de timp.
- *Creativitate.* În timp ce acele două echipe făceau brainstorming pe tema vânzării multor cărţi într-o perioadă scurtă de timp, au ieşit la suprafaţă idei extraordinare. Am decis în final să organizăm un turneu de lansare de carte în 15 oraşe pe o perioadă de 5 zile. Am închiriat un avion, ne-am ocupat de logistica pentru a susţine evenimente gratuite în acele oraşe, am invitat librăriile locale să-şi vândă cărţile la acele evenimente şi am făcut publicitate. Când totul a fost stabilit, am mers în Tampa, Atlanta, Charlotte, Washington D.C., Pittsburgh, Columbus, Indianapolis, Grand Rapids, St. Louis, Dallas, Oklahoma City, Denver, San Jose, Los Angeles şi San Diego.
- *Oportunitate.* Toate acestea au însemnat multă muncă, dar asta ne-a oferit doar oportunitatea de a apărea în faţa oamenilor. Ei trebuiau să ia decizia să cumpere cartea. În fiecare oraş mi-am planificat să predau din *Cele 21 de Legi Supreme ale Liderului*, iar indivizii puteau cumpăra cartea de la reprezentanţii unor librării locale. Din fericire, oamenilor le-a plăcut. Mulţi proprietari de afaceri

care au participat, au cumpărat cutii întregi de cărţi pentru a-şi forma liderii. Ei au mai vorbit şi cu alţii despre cărţi şi vânzările au început să crească. La sfârşitul lunii, *Cele 21 de Legi Incontestabile ale Liderului* a ajuns pe trei liste best-seller. A rămas pe una dintre listele de cărţi de afaceri vreme de 23 de luni. 11 ani mai târziu, această carte s-a vândut în peste 2 milioane de copii.

Gândeşte-te la visul tău. Poate că nu vrei să scrii cărţi. Poate vrei să câştigi o medalie Olimpică sau să clădeşti o companie extraordinară sau să îţi creşti copiii în aşa fel încât să-şi atingă potenţialul. Indiferent de vis, acesta va necesita resurse. Ce îţi este disponibil? Ce fel de bunuri deţii? Cine te poate ajuta? Opreşte-te şi fă o listă. Nu e destul numai să planifici. Trebuie să accesezi fiecare resursă pe care o ai pentru a-ţi realiza visul.

RENUNŢĂ LA TOATE LUCRURILE NEIMPORTANTE

Gândeşte-te la visul tău pentru un moment. Gândeşte-te la tot ce poate rezulta din el. Dacă eşti ca cei mai mulţi oameni, ceea ce îţi va veni în minte vor fi beneficiile pe care le vei avea, locurile în care vei merge, oamenii pe care îi vei cunoaşte, lucrurile pe care le vei deţine şi poziţia sau titlul pe care îl vei primi. Observi ceva ciudat la această listă? Conţine doar valorile care îţi vor fi *adăugate* doar ţie. Nu conţine nici un alt lucru la care trebuie să *renunţi* pentru a-l realiza. Totuşi, dacă vrei să ajungi mai sus, vor fi lucruri la care trebuie să renunţi.

Visurile măreţe vin cu un preţ. Când vei ajunge la capitolul 7, „Întrebarea Costului", vei afla mai multe despre asta. Dar reţine asta: va *trebui* să renunţi la anumite lucruri pentru a-ţi realiza visul. Cea mai mare provocare nu este să renunţi la lucrurile evidente care îţi vor face rău, ci va fi să renunţi la lucrurile bune care îţi plac dar care nu te vor ajuta. De exemplu, un prieten iubeşte golful, dar nu a mai jucat de mai mult de 15 ani, pentru că are copii mici şi ar pierde prea mult timp departe de ei. Eu deleg multe acţiuni care îmi plac pentru că altcineva le poate face aproape la fel de bine ca mine. Îmi place să mă documentez, dar am delegat o bună parte din asta staff-ului meu. Sunt lucruri pe care *doar* eu le pot face. Pe acestea mă concentrez mai mult.

Renunţarea la lucrurile neesenţiale din rutina ta zilnică va fi o luptă continuă, dar merită să lupţi pentru asta. De ce? Pentru că cei mai mulţi oameni care eşuează să îşi realizeze visurile nu se opresc din cauza unei bariere insurmontabile cu care s-au confruntat. Nu, adesea ei devin epuizaţi încercând să ducă prea multe lucruri după ei în călătorie. Dacă vrei să îţi realizezi visul, trebuie să renunţi la lucrurile care nu contează cu adevărat pentru a putea realiza lucrurile care contează cu adevărat.

ACCEPTĂ-ŢI TOATE PROVOCĂRILE

Odată ce ţi-ai declarat toate poziţiile, ţi-ai examinat toate acţiunile, ţi-ai luat în considerare toate opţiunile, ai utilizat toate resursele şi ai renunţat la toate lucrurile neimportante, mai ai încă un lucru de făcut: acceptă-ţi toate provocările. Regele Solomon, considerat cel mai înţelept om care a trăit vreodată, a scris: „Un om raţional este atent la problemele ce urmează şi se pregăteşte să le întâmpine. Omul simplu nu este atent niciodată şi suferă consecinţele."

Calea către fiecare vis este plină de provocări. Aşteaptă-te la ele. Chiar mai bine, pregăteşte-te să le înfrunţi. Nu ar fi mai bine să prevezi şi să te pregăteşti decât să trebuiască priveşti înapoi şi să regreţi? Poate că îţi poţi vizualiza visul. Acum imaginează-te trecând peste unele dintre provocările pe care le vei înfrunta. Prima provocare este eşecul. Toată lumea are parte de eşecuri urmându-şi visurile. Unul dintre obiectivele tale este să ţii de visul tău prin eşecuri, până în cele din urmă vei avea succes.

Acum câţiva ani l-am cunoscut pe psihologul sportiv Rob Gilbert, atunci când susţineam un training de leadership cu antrenorii de la Universitatea din Carolina de Nord şi Duke. La cine, l-am întrebat pe Rob ce îi diferenţiază pe sportivii care au succes faţă de cei care nu au succes. Răspunsul său a fost simplu şi profund: „Cei care pierd vizualizează penalizările eşecului. Cei care învinge vizualizează recompensele succesului."

„Cei care pierd vizualizează penalizările eşecului.
Cei care învinq vizualizează recompensele succesului.”
-Rob Gilbert

Din moment ce vei avea parte de eşecuri, eu îţi sugerez să te împrieteneşti cu ele. Eu cred asta atât de mult, încât am scris o carte intitulată *Eşecurile pot conduce la succes.* Când eşecurile se petrec, trebuie să le accepţi. Să le examinezi. Să înveţi din ele. Dacă faci asta, nu vei repeta aceleaşi greşeli, iar ca rezultat vei deveni mai puternic din punct de vedere emoţional.

A doua provocare pe care va trebui să o înfrunţi şi să o învingi este inflexibilitatea. Generalul în rezervă Wesley K. Clark spunea: „Sunt doar două feluri de planuri. Planuri care ar putea să funcţioneze şi planuri care nu vor funcţiona. Nu există planul perfect. Trebuie să iei un plan care ar putea să funcţioneze şi să îl faci să funcţioneze.”

„Sunt doar două feluri de planuri. Planuri care ar putea să funcţioneze
şi planuri care nu vor funcţiona... Trebuie să iei un plan
care ar putea să funcţioneze şi să îl faci să funcţioneze.”
-Wesley K. Clark

În timp ce lucrezi pentru a rămâne flexibil, reţine că în timp ce visul rămâne la fel, orice altceva se poate schimba: cronologii, resurse, prezumţii, planuri şi membri ai echipei. Gluma comediantului Bill Cosby: „Nimic altceva nu mai încape într-o scorbură de porumbel decât un porumbel.” este amuzantă şi adevărată. Rămâi flexibil şi fii pregătit să te schimbi. Şi fii pregătit să adopţi două seturi de abilităţi: o gândire analitică, ce întreabă *Ce trebuie schimbat?* Şi o gândire creativă care întreabă *Cum pot schimba asta?* Dacă poţi rămâne flexibil şi să foloseşti o asemenea gândire, vei avea o şansă destul de mare de a înfrunta provocările şi de a depăşi obstacolele.

Nu există o garanţie că vei fi în stare să îţi ASIGURI visul urmând aceşti paşi. Totuşi, dacă ai un plan, rămâi flexibil, concentrează-te pe eforturile tale, adună-ţi resursele şi munceşte din greu în fiecare zi pentru a te apropia de visul tău, vei avea o şansă bună de a-ţi realiza visul. Pe măsură ce îţi pui strategia în practică şi mergi pe calea către visul tău, aminteşte-ţi acest proverb italian: „Între a spune şi a face multe, se toceşte o pereche de pantofi.”

Visurile nu vin repede sau uşor. Şi recompensele adesea nu apar decât foarte târziu. Aşa că rezistă şi continuă să munceşti. Pentru a-ţi realiza visul, trebuie să începi bine şi trebuie să termini bine.

POŢI RĂSPUNDE AFIRMATIV LA ÎNTRBAREA CĂII: AM O STRATEGIE CA SĂ-MI ATING VISUL?

Luând în considerare strategia ta pentru a-ţi realiza visul, foloseşte următoarele întrebări pentru a te ajuta cu procesul de planificare:

Declară-ţi toate poziţiile:

Care este punctul tău de început?

Care este punctul tău final?

Ce paşi te aştepţi să existe între acestea?

Examinează-ţi toate acţiunile:

Ce acţiuni trebuie să întreprinzi zilnic pentru a te apropia de visul tău?

Ia în considerare toate opţiunile:

Care părţi din strategia ta eşti în stare să le modifici pentru a merge mai departe?

Utilizează-ţi toate resursele:

Ce resurse ai la dispoziţia ta? (Enumeră toate lucrurile la care te poţi gândi.)

Renunţă la toate lucrurile neimportante:

În ce activităţi eşti angajat în prezent, care nu contribuie la călătoria către visul tău?

Acceptă-ţi toate provocările:

Ce probleme, obstacole şi eşecuri te aştepţi să întâlneşti în călătoria visului tău?

Ce poţi face pentru a evita ceea ce poate fi evitat?

Ce poţi face pentru a te pregăti să întâlneşti acele provocări?

Ce trebuie să faci pentru a te pregăti pentru eşec?

Foloseşte răspunsurile la întrebările de mai sus pentru a scrie (1) discipline zilnice, (2) obiective lunare, (3) un plan pe termen lung (pe mai mulţi ani). Apoi urmează-l. Dar reţine că *va trebui* să îl schimbi în următoarele săptămâni, luni sau chiar următorii ani. Asta e în regulă. De fiecare dată când îl schimbi, îl vei perfecţiona şi îţi vei mări şansele de succes.

CAPITOLUL 6
Întrebarea oamenilor: I-am inclus pe oamenii de care am nevoie pentru a-mi realiza visul?

Se marchează un mare pas în dezvoltarea ta atunci când
realizezi că alţi oameni te pot ajuta pe tine
să faci o treabă mai bună decât poţi face singur.
-Andrew Carnegie

Indiferent de visul tău – fie că eşti artist sau antreprenor, politician sau câştigător al premiului Nobel – vei interacţiona cu alţi oameni. Dacă visul tău nu e să lucrezi într-un vacuum şi să fii necunoscut de oameni, va trebui să înveţi să lucrezi cu alţii în calitate de parteneri, clienţi, şefi, colegi, sponsori, acţionari, cumpărători sau critici. Oamenii pot fi un factor important sau neînsemnat, în funcţie de ceea ce îţi doreşti să faci. Dar indiferent de ce vrei să faci, va trebui să incluzi oameni dacă vrei să îţi realizezi visul.

Nu mi-a luat mult ca să învăţ acest adevăr. Mi-am acceptat prima poziţie de lider în 1969 la câteva săptămâni după ce am absolvit facultatea şi m-am căsătorit cu Margaret. Aveam visuri măreţe de a construi o biserică mare şi influentă. Totuşi, primul meu loc de muncă a fost la o biserică mică din Indiana rurală, care nu avea prea multe resurse financiare. Când Margaret şi cu mine ne-am întâlnit cu liderii bisericii, ei mi-au oferit un salariu de 80 de dolari pe săptămână şi mi-au spus că eram liber să prestez şi alte munci pentru a-mi completa venitul.

„Nu," le-a spus Margaret liderilor. „Chiar dacă salariul este pentru un loc de muncă cu jumătate de normă, John îşi va aloca toată energia pentru biserică cu normă întreagă. El va deveni un lider extraordinar."

Margaret s-a angajat în trei locuri pentru a ne menţine în echilibru din punct de vedere financiar; ea prea la grădiniţă, lucra cu jumătate de normă la un magazin de bijuterii şi făcea curăţenie în casele oamenilor. Sunt recunoscător Margaretei pentru atât de multe lucruri şi ea a fost vitală pentru călătoria visului meu. Dar nu voi uita niciodată împuternicirea pe care am simţit-o atunci când mi-a luat apărarea mie şi visului meu în acea zi, atât de devreme în căsnicia noastră. Nici unul dintre visurile mele nu s-ar fi îndeplinit fără ea.

AJUTOR PE DRUM

Conform pastorului şi prietenului meu, Chris Hodges, „Un vis este o viziune captivantă pe care o vezi în sufletul tău şi care este prea mare de realizat fără ajutorul altora." Am descoperit că asta este adevărat în viaţa mea. Nu aş fi reuşit să-mi îndeplinesc visurile fără ajutorul altora. Lista oamenilor care au făcut o diferenţă în viaţa mea este lungă. Literalmente sute şi sute de oameni m-au ajutat să-mi trăiesc visurile. Unii m-au inspirat. Alţii au venit pe lângă mine pentru a mă ajuta. Mulţi au adoptat visurile mele ca fiind ale lor. Toate au făcut o diferenţă şi au adăugat valoare în viaţa mea în feluri pe care nu le pot exprima în mod adecvat. Fiecare persoană îmi este foarte specială şi sunt extrem de recunoscător pentru tot ajutorul.

„Un vis este o viziune captivantă pe care o vezi în sufletul tău şi care este prea mare de realizat fără ajutorul altora."
-Chris Hodges

Dacă vrei să îţi realizezi visul, ai nevoie de o echipă care să te ajute. E greu de enumerat toate lucrurile pe care o echipă le poate face pentru tine. Sunt prea multe. Recent am încercat să transpun în cuvinte cum mă ajută echipa mea. Iată ce am scris:

Echipa mea mă face mai bun decât sunt.
Echipa mea îmi multiplică valoarea pentru alţii.
Echipa mea îmi permite să fac ceea ce fac cel mai bine.
Echipa mea îmi permite să îi ajut pe alţii să facă ceea ce fac ei mai bine.
Echipa mea îmi oferă mai mult timp.
Echipa mea îmi furnizează companie.
Echipa mea mă ajută să îmi îndeplinesc dorinţele sufletului.
Echipa mea îmbină viziunea şi efortul meu.
Echipa mea mă împuterniceşte să îmi realizez visul.

Fără echipa mea, nu aş fi în stare să fac nimic semnificativ.

CINE AR TREBUI SĂ FIE ÎN ECHIPA TA?

Cum răspunzi la Întrebarea Oamenilor care întreabă I-am inclus pe oamenii de care an nevoie pentru a-mi realiza visul? Când vorbesc cu oameni care au pasiune şi o imagine clară a visului lor, de fiecare dată îi întreb pe cine au enumerat pentru a-i ajuta să-l realizeze. Cei mai mulţi lideri buni ştiu că nu îşi pot realiza visurile pe cont propriu, aşa că încep să numească oamenii cu care lucrează. Dar unii oameni par consternaţi de întrebare. Nu s-au gândit niciodată că vor avea nevoie de ajutorul altora pentru a-ţi realiza visurile.

Iată ce am descoperit ca fiind adevărat:

Unii oameni au un vis, dar nu au o echipă – visul lor este imposibil.

Unii oameni au un vis, dar au o echipă proastă – visul lor este un coşmar.

Unii oameni au un vis şi îşi clădesc o echipă – visul lor are potenţial.

Unii oameni au un vis şi o echipă excelentă – visul lor este inevitabil.

Nu e destul să ai un vis. Trebuie să ai şi o echipă de vis.

Nu e destul să ai un vis.
Trebuie să ai şi o echipă de vis.

Oamenii recunosc acest adevăr în sport. Ei înţeleg că nu se poate câştiga fără jucătorii potriviţi. Dar asta se mai aplică şi oricărui alt aspect al vieţii. Dacă vrei să îţi realizezi visul, ai nevoie de alţii care să dorească să vină alături de tine şi să muncească cu tine. Asta a fost adevărat şi în cazul lui Arnold Schwarzenegger, despre care am scris în capitolul despre Întrebarea Proprietăţii. El le recunoaşte meritele lui Reg Park, care l-a inspirat; Franco Columbu, prietenul său apropiat şi partener de exerciţii din vremurile de început în Munchen; Joe Weider, care l-a ajutat să ajungă la nivelul următor ca bodybuilder în Statele Unite; Charlotte Parker, agentul său de publicitate, care l-a promovat neîncetat; şi desigur, Maria Shriver, soţia sa, pentru sprijinul ei necondiţionat.

Asta a fost adevărat şi în cazul lui Mike Hyatt, despre care am scris în capitolul despre Întrebarea Clarităţii. Fără echipa sa, nu şi-ar fi resuscitat niciodată divizia sa ca să o facă cea mai productivă din companie şi nici nu ar fi devenit CEO al Thomas Nelson.

Andy Hull, tânărul muzician din capitolul despre Întrebarea Realităţii, se bazează pe membrii formaţiei sale în fiecare zi în timp ce cântă împreună. El mi-a spus cât de important este pentru el să se

asocieze cu casa de discuri potrivită, avocatul potrivit şi managerul potrivit. Comunitatea pe care o creează este *motivul* pentru care face ceea ce face.

Bob Taylor nu ar fi avut succes fără partenerul său de-o viaţă Kurt Listug sau oamenii importanţi din echipa sa de conducere sau sutele de muncitori care construiesc chitare.

Şi Nicholas Negroponte, un magician tehnologic, are o întreagă echipă de oameni geniali care dezvoltă laptopul său pentru copii şi altă echipă care munceşte pentru a distribui.

Poţi examina povestea *oricărei* persoane de succes care a realizat un vis şi vei descoperi că aceasta este înconjurată de oameni care au ajutat-o să îl realizeze.

Înainte să răspunzi la Întrebarea Oamenilor, poate că vrei să îţi adresezi o întrebare personală: Ce fel de oameni ar trebui să fie în echipa ta? Asta depinde de visul tău. Acum câţiva ani, prietenul meu Walt Kallestad, care este CEO-ul Joy Company, mi-a dat o listă care identifică însuşirile indivizilor care ar trebui să fie în echipa de vis a cuiva. El spune că membrii echipei de vis...

Îndrăznesc să se concentreze pe importanţa ta şi nu doar pe succes.
Reacţioneze la ideile tale cu respect şi nu dezgust sau dispreţ.
Se aşteaptă la tot ce e mai bun.
Confirmă talentele şi abilităţile tale.
Maximizează învăţarea şi oportunităţile de dezvoltare pentru a perfecţiona visul şi visătorul.
Îşi alocă timp pentru a oferi un feedback sincer.
Te încurajează necondiţionat şi fără să te judece pentru a te ajuta să perseverezi.
Acceptă doar excelenţă, din moment ce mediocritatea omoară visuri.
Folosesc cât mai bine greşelile şi eşecurile tale.

Împărtăşesc lista lui Walt cu tine pentru că sunt de părere că este una bună. Poate vei vrea să o foloseşti ca să găseşti răspuns la Întrebarea Oamenilor. Sau au putea să foloseşti cele trei criterii pe care le-am creat pentru membrii din echipa de vis. În timp ce le citeşti, gândeşte-te la cum ar putea aceste feluri de oameni să te ajute în urmărirea visului tău:

ECHIPA MEA DE VIS INCLUDE OAMENI CARE MĂ INSPIRĂ

Inspiraţia naşte adesea visuri, dar ea mai este necesară pentru a menţine visurile vii! Cu toţii avem nevoie de oameni care ne încurajează, ne aclamă şi ne ridică la un nivel mai înalt. Unii oameni pur şi simplu au un asemenea efect asupra noastră. Când suntem cu ei, aceştia ne motivează ca să trăim mai puternic, să gândim mai bine, să muncim mai din greu şi să riscăm mai mult. Ei ne conving să continuăm!

Robert Schuller a fost un încurajator de visuri pentru milioane de oameni, inclusiv eu. Când cartea mea, *Eşecurile pot conduce la succes* a fost lansată, lui i-am dat prima copie. La cină, i-am mulţumit pentru încurajarea pe care mi-a transmis-o prin cărţile sale şi cuvintele sale amabile. Adesea el m-a inspirat să depăşesc dezamăgirile şi eşecurile.

Unul dintre lucrurile legate de urmarea visurilor, este că adesea ne regăsim pe drumuri greşite şi suntem obligaţi să o luăm pe rute ocolitoare nedorite. În asemenea momente, avem nevoie de oameni care să fie alături de noi. Mulţi oameni îmi sunt dragi pentru că ei au crezut în mine atunci când eu nu am crezut în mine însumi. M-au ascultat fără să mă condamne şi m-au iubit necondiţionat, chiar şi atunci când nu eram foarte uşor de iubit. Fără ei, nu aş fi avut speranţa necesară pentru a-mi urma în continuare visul.

ECHIPA MEA DE VIS INCLUDE OAMENI CARE SUNT SINCERI CU MINE

În echipa mea mai am nevoie de oameni care sunt în stare să-mi spună adevărul. Asta ar putea părea în contradictoriu cu dorinţa mea de a include oameni care mă inspiră, dar nu este aşa. Eu nu caut oameni care vor să mă doboare. În schimb, caut oameni care sunt dornici şi în măsură să îmi ofere un feedback constructiv. Asta e mai important în cazul visurilor pentru că, aşa cum afirma oratorul grec

Demostene, „Nimic nu e atât de uşor precum înşelarea propriei persoane; căci ceea ce ne dorim, credem cu grabă.”

Cei mai mulţi oameni nu cer niciodată feedback sincer din partea altora. Eu cred că ei se tem de realitate şi se tem că dacă cineva le va spune adevărul îi va descuraja atât de mult, încât vor renunţa la vis. Dar un vis fără un feedback sincer este adesea puţin mai mult decât o iluzie. Un vis care nu poate supravieţui unor critici sincere este un vis care mai mult ca sigur nu va fi realizat.

La începutul carierei mele, am fost vinovat de a nu cere opinii sincere din partea altora. Asemenea multor oameni la 20 de ani, credeam că eu ştiam mai bine. Dar rezultatul a fost că nu mi-am realizat multe dintre visurile mele de la început. Totuşi, pe măsură ce am început să devin un lider mai bun şi foamea mea pentru a-mi realiza visurile s-a intensificat, mi-a crescut şi încrederea în mine. Am adresat altor oameni întrebări, iar rezultatele erau dramatice. Am început să mă dezvolt şi să mă perfecţionez.

Când nu eşti conştient de lipsurile tale, nu le poţi completa! De exemplu, în primele încercări ca vorbitor în public, nu eram foarte bun. M-am pregătit bine şi am încercat din greu, dar discursurile mele erau adesea ineficiente. După o perioadă de frustrare, am devenit mai umil şi am cerut sfaturi unor comunicatorii extraordinari. Adesea aceştia mi-au spus lucruri pe care nu voiam să le aud. Dar a trebuit să ascult şi să învăţ. Am învăţat să fiu atent la lucrurile care atingeau o coardă sensibilă în mine; adesea era un semnal cum că auzeam ceva despre ceva ce trebuia să îmbunătăţesc. Lucrurile care mă supărau cel mai mult sau cărora le opuneam rezistenţă erau, de regulă, lucruri la care trebuia să muncesc cel mai mult. Dacă îmi alocam timp să reflectez la ceea ce mi se spunea şi căutam perfecţionare, de obicei mă perfecţionam dramatic.

> ***„Este nevoie de umilinţă pentru a căuta feedback. Este nevoie de înţelepciune pentru a-l înţelege, a-l analiza şi a acţiona corect în baza lui.”***
> ***-Stephen R. Covey***

Autorul Stephen R. Covey observa: „Este nevoie de umilinţă pentru a căuta feedback. Este nevoie de înţelepciune pentru a-l înţelege, a-l analiza şi a acţiona corect în baza lui.” De asemenea, umilinţa mai este necesară pentru a demonstra aprecierea pentru curajul unei persoane de a oferi un feedback sincer. Vestea bună este că dacă ceri sfaturi şi îţi exprimi aprecierea, trimiţi un mesaj cum că dorinţa ta de dezvoltare este mai mare decât ego-ul tău şi astfel inviţi mai mult feedback pe viitor, care te va ajuta să te perfecţionezi în continuare.

Dacă vrei să beneficiezi de valoarea de a avea alţi oameni în echipa ta, cere-le părerile. Să îi întrebi şi apoi să îi şi asculţi va face o mare diferenţă.

ECHIPA MEA DE VIS INCLUDE OAMENI CU ABILITĂŢI CARE LE COMPLETEAZĂ PE ALE MELE

Nu poţi face totul şi nici eu nu pot. Oamenii de succes caută ajutor de la indivizi mult mai talentaţi în domenii diferite faţă de ale lor. Cei mai mulţi oameni din echipa mea de vis sunt foarte diferiţi faţă de mine în ceea ce priveşte talentul. Echipa noastră poate avea aceleaşi valori, aceeaşi viziune şi priorităţi, dar fiecare membru este diferit când vine vorba de talent şi temperament. Ca rezultat, împreună realizăm mai multe faţă de câte am putea pe plan independent. Ne completăm unii pe alţii.

Felul de oameni de care ai nevoie în echipa ta depinde de abilităţile tale particulare, experienţă şi temperament. Gândeşte-te la strategia ta pentru realizarea visului tău. Ce trebuie să faci pentru a-l îndeplini? Care dintre acele lucruri se potrivesc mai bine cu abilităţile tale? Care vor necesita ajutorul altor persoane cu alte abilităţi? Unde vei avea nevoie de oameni cu experienţă? Ce fel de sarcini vor necesita un temperament diferit de al tău?

Nu există om care să fi reuşit în viaţă pe cont propriu. Oamenii care au succes au avut parte de ajutor din partea altora – chiar dacă vor sau nu să recunoască asta. Cunoaşterea acestui adevăr te poate elibera să recunoşti că ai nevoie de ajutor şi să începi să-l cauţi. Acesta este un pas vital în procesul realizării succesului. Următorul pas este să îi aduci pe aceşti oameni alături de tine ca să fie şi ei dornici să facă această călătorie către visul tău cu tine.

PENTRU A RECRUTA ECHIPA, TRANSFERĂ VIZIUNEA

Am cunoscut mulţi oameni cu visuri măreţe pe care nu le-au realizat niciodată din cauză că ei nu au fost în stare să îi facă şi pe alţii să vadă şi să se încreadă în viziunea lor. Ei credeau că dacă visul lor era demn, oamenii pur şi simplu vor sta la coadă pentru a face parte din el. Recrutarea unei echipe nu funcţionează aşa. Oamenii care cad în această capcană poate că sunt vizionari, poate că muncesc din greu, şi poate că au intenţii nobile, dar nu vor avea succes dacă nu vor învăţa cum să îşi transfere viziunea altora. Ei sunt condamnaţi să aibă parte de blestemul despre care se zice că se foloseşte în România şi care spune: „Să ai o idee genială, despre care să ştii că e bună, dar să nu poţi convinge pe nimeni."

Autorul şi criticul John Ruskin a înţeles putere – şi provocarea – comunicării viziunii. El a afirmat: „Cel mai bun lucru pe care îl face vreodată sufletul uman în această lume este să *vadă* ceva şi să spună ceea ce a *văzut* într-un mod umil. Sute de oameni pot vorbi pentru cineva care poate gândi, dar mii de oameni pot gândi pentru unul care nu poate vedea. A vedea clar este poezie, profeţie şi religie – toate într-una."

E evident că abilitatea de a comunica este importantă în transferul visului altora. Dar este nevoie de mai mult decât atât. Este nevoie de credibilitate şi convingere. Transmiterea viziunii poate fi făcută de comunicatorii buni. Transmiterea viziunii poate fi făcută doar de oamenii care îşi trăiesc şi respiră propriul vis. Să-i convingi pe alţii de visul tău se poate întâmpla doar dacă *tu* eşti convins că semnificaţia visului tău se poate întâmpla doar dacă *tu* eşti convins de semnificaţia visului tău. Este necesar ca mesajul potrivit să fie rostit de mesagerul potrivit în faţa publicului potrivit. Psihologul, autorul şi speaker-ul Larry Crabb descrie această convergenţă spunând: „O viziune pe care o dăm altora despre cine şi ce ar putea să devină are putere atunci când repetă ceea ce spiritul le-a vorbit deja în suflete." Acea putere poate convinge oamenii să ţi se alăture în urmarea visului tău şi îţi măreşte considerabil şansele de succes.

Cum transferi viziunea visului tău cu putere? Există un vechi proverb chinezesc care spune: „Voinţa este ca un car tras de doi cai: mintea şi sentimentele. Ambii cai trebuie să se deplaseze în aceeaşi direcţie pentru a trage carul înainte." Sunt de acord cu asta şi eu cred că mai intervine şi un al treilea „cal": vizualizarea. Pentru a comunica cu oamenii şi să te conectezi eficient cu visul tău, trebuie să faci asta logic, emoţional şi vizual.

Pentru a comunica cu oamenii şi să te conectezi eficient cu visul tău, trebuie să faci asta logic, emoţional şi vizual.

1. TRANSFERĂ LOGIC VISUL

Oamenii nu au încredere în ceea ce nu cred. Abilitatea de a-ţi comunica logic visul este primul pas în câştigarea credibilităţii în rândul oamenilor. Dacă nu treci de această primă poartă din intelectul oamenilor, nu vei fi în stare să treci mai departe. Cum faci asta? În primul rând, prin comunicarea unei priceperi realiste a situaţiei prezente. De fiecare dată când comunici viziunea oamenilor, primul lucru pe care scepticii îl întreabă este: „Dar cum rămâne cu...?" Dacă nu întreabă asta cu voce tare, atunci se întreabă pe ei înşişi. Şi vor continua să facă asta până le gestionezi grijile.

Trebuie să demonstrezi că înţelegi situaţia cel puţin la fel de mult precum ei. Asta necesită să fii extrem de amănunţit când îţi împărtăşeşti visul şi nu te axezi doar pe beneficiile pozitive excluzând faptele.

Aminteşte-ţi, atunci când Mike Hyatt şi-a comunicat visul pentru resuscitarea diviziei sale din cadrul Thomas Nelson, el a pus toate cărţile pe masă. El le-a dat tuturor de înţeles că *el* ştia cât de proastă era situaţia.

Al doilea lucru pe care trebuie să-l faci atunci când transferi viziunea în mod logic e să furnizezi o strategie sigură. O strategie bună descompune mereu o echipă în părţi uşor de gestionat. Dacă un vis pare prea mare sau de neîmplinit, oamenii devin descurajaţi şi îşi pierd repede interesul. Când visurile mari se descompun în părţi mai mici şi diverse piese sunt alocate unor campioni individuali, sarcinile par mult mai realizabile, iar fiecare persoană implicată are un simţ ridicat de proprietate personală şi implicare.

Este o adevărată artă în comunicarea tuturor informaţiilor în mod eficient fără să te împiedici de detalii sau să plictiseşti oamenii. Trebuie să le dai destule informaţii pentru a satisface cei mai mulţi oameni, dar nu prea multe, ca să nu-i pierzi. E nevoie de talent şi de exersare. Dar pentru a transfera viziunea, trebuie să înveţi să faci asta.

2. TRANSFERĂ EMOŢIONAL VISUL

Când îţi poţi prezenta logic visul, de cele mai multe ori, oamenii vor înceta să mai opună rezistenţă. Dar asta nu înseamnă că vor face un pas înainte ca să-l accepte. Pentru a-i face să se conecteze cu visul tău, trebuie să te conectezi emoţional cu ei. Oamenii nu au încredere în ceea ce nu pot simţi. Iată cum poţi conecta oamenii la visul tău pe plan emoţional:

Arată-le visul din perspectiva lor. Se spune că mare filosof şi poet, Ralph Waldo Emerson, împreună cu fiul său, s-au luptat şi s-au forţat încercând să bage un viţel în hambar. Plini de sudoare şi la capătul răbdării, cei doi erau pregătiţi să renunţe, când o servitoare irlandeză trecuse pe acolo. Ea s-a dus la viţel, şi-a băgat un deget în gura viţelului, iar acesta, asociind senzaţia cu cea a mamei sale, a urmat-o paşnic pe fată în hambar.

Oamenii nu sunt cu mult diferiţi faţă de acel viţel. Îi poţi împinge, îţi poţi împunge, iar ei să nu facă niciodată aşa cum vrei tu. Dar ajută-i să simtă ceea ce vor beneficia şi mai mult ca sigur că te vor urma. Oamenii fac lucruri pentru motivele lor personale – nu pentru ale mele sau ale tale. Motivele lor sunt aproape mereu legate de sentimentele lor.

Îmi place povestea lui Michael Faraday, inventatorul primului motor electric, atunci când şi-a prezentat noul dispozitiv prim-ministrului Britanic William Gladstone. Sperând să obţină sprijinul guvernului, Faraday i-a arătat un model primitiv – un fir de cupru înfăşurat în jurul unui magnet. Gladstone nu s-a arătat prea interesat. „La ce e bun?" l-a întrebat ministrul pe Faraday. „Într-o bună zi, vei putea să taxezi asta," a răspuns cercetătorul. Faraday putea să-i explice fizica invenţiei sale. Putea să-i explice aplicaţiile practice. Dar în schimb, a făcut apel la interesele politicianului.

Nu ştiu dacă povestea este adevărată, dar ne învaţă un adevăr important. Dacă vrei să atragi oamenii pentru visurile tale, trebuie să vorbeşti pe limbajul lor şi pentru interesele lor, nu ale tale.

Arată-le sufletul tău. Doar pentru că oamenii vor să ştie ce le iese lor atunci când le împărtăşeşti visul, asta nu înseamnă că nu îi interesează ceea ce înseamnă pentru tine. Oamenii trebuie să aibă încredere în visător înainte să aibă încredere în vis. Pentru a transfera emoţional visul, trebuie să le permiţi oamenilor să-ţi vadă visul şi speranţa. Împărtăşirea sufletului tău spune povestea ta. Împărtăşirea speranţei spune povestea visului tău şi ce impact va avea în viitor.

Oamenii trebuie să aibă încredere în visător înainte să aibă încredere în vis.

Poţi să îţi comunici ideea visului tău în câteva minute, dar îţi va lua mai mult să convingi oamenii în legătură cu sufletul tău. Va necesita răbdare din partea ta. Să aştepţi ca oamenii să se conecteze cu tine la nivel de suflet nu este un semn de slăbiciune. Este un semn de înţelepciune. Puterea nu stă în a merge

hotărât înainte, ci în adaptarea stilului pentru ritmul mai lent al altora în timp ce conduci în continuare. Dacă alergăm prea repede înainte, ne pierdem puterea de a influenţa.

Experţii în marketing şi vânzări spun că oamenii, în general au nevoie să audă o idee de 7 ori înainte să o accepte şi să o declare ideea lor. Timpul necesar pentru deţinere variază, în funcţie de persoană. În cifre:
10% dintre oameni sunt pionieri,
70% sunt colonişti,
20% sunt antagonişti.

Fă-ţi un scop din a convinge pionierii şi apoi aşteaptă coloniştii. Dacă îţi comunici sufletul bine, trăieşte asta cu integritate şi aşteaptă pentru ca momentul să fie potrivit, iar visul tău va câştiga credibilitate şi va trece de la a fi o idee bună la a fi o idee excepţională în ochii lor. Când eşti pregătit să treci mai departe, fă asta cu cei 80% şi lasă-i pe antagonişti în urmă.

Arată-le beneficiile. Autorul şi comentatorul social Studs Terkel observa: „Cred că cei mai mulţi dintre noi caută o chemare, nu un loc de muncă. Mulţi dintre noi, cum ar fi muncitorul din fabrică, avem locuri de muncă prea mici pentru spiritul nostru. Locurile de muncă nu sunt destul de mari pentru oameni." Visurile, pe de altă parte, sunt destul de mari.

Un vis măreţ este în beneficiul tuturor. Treaba ta este să ajuţi oamenii să vadă beneficiile. Trebuie să îi ajuţi să se conecteze cu oportunităţile pentru realizarea dezvoltării personale, găsirea împlinirii şi mărirea stimei de sine. Trebuie să le furnizezi fiecare motiv pe care îl ai pentru a ţi se alătura. Dacă poţi oferi motive destule şi legitime despre de ce trebuie să se implice, atunci nu vei avea probleme în încercarea de a-i recruta în echipă în primul rând.

3. TRANSFERĂ VIZUAL VISUL

După ce ajuţi oamenii să înţeleagă logic visul şi să se conecteze emoţional cu el, ultimul pas în transferarea visului este să îl faci real pentru ei din punct de vedere vizual. Trebuie să îl aduci cu adevărat la viaţă. De ce? Pentru că oamenii nu au încredere în ceea ce nu văd.

Scriitorul Lev Tolstoi spunea: „Ar trebui să arătăm viaţa nu cum este şi nici cum ar trebui să fie, ci doar cum o vedem noi în visurile noastre." Putem face asta prin crearea unor imagini verbale. Putem face asta folosind fotografii sau filme. Putem folosi muzica. Dar cea mai convingătoare imagine este să trăim ceea ce încercăm să comunicăm.

> ***„Ar trebui să arătăm viaţa nu cum este şi nici cum ar trebui să fie, ci doar cum o vedem noi în visurile noastre."***
> ***-Lev Tolstoi***

Cu toată sinceritatea, oamenii pot fi reticenţi să accepte un vis măreţ. Chiar şi oamenii care spun că ei îşi doresc un vis, adesea nu vor cu adevărat acel vis. Ei vor *rezultatele* visului. Uită-te la toate reclamele pentru diete şi produse pentru diete. Oamenii văd imaginile cu „înainte" şi „după", iar apoi vor ceea ce se află în imaginea „după". Ei nu sunt interesaţi de procesul necesar pentru a ajunge acolo. Dacă ar fi, ar fi mai puţini oameni supraponderali. Totuşi, dacă ne trăim visul, practicăm integritatea şi atingem un anumit nivel de succes, oamenii văd ce a făcut visul pentru noi, iar asta îi face să şi-l dorească şi ei. Dacă faci tot ce îţi stă în putere pentru a-ţi trăi visul, vei deveni o reclamă vie pentru el. Şi puţine visuri sunt mai convingătoare pentru alţii decât asta.

Dacă ai succes în transferarea visului, vei afla asta. Oamenilor le va face plăcere să facă parte din echipă. Ei se vor sluji cu bucurie între ei şi pe tine. Vor adăuga valoare echipei contribuind prin creativitate. Şi îşi vor asuma responsabilitatea pentru a executa sarcinile ei înşişi. Dacă faci o treabă destul de bună în transferarea viziunii, oamenii îşi vor asuma dreptul de proprietate pentru vis în cele din urmă. Dar va trebui

să ţii de visul tău nu prea tare pentru ca asta să se întâmple. Ceea ce este cu adevărat puternic este că echipa nu te va ajuta doar ca să îndeplineşti visul – membrii echipei îl vor completa şi îl vor face mai mare şi mai bun. Când asta se întâmplă, visul devine mai mare decât tine sau echipa.

Mi s-a reamintit de ceea ce se întâmplă când o echipă adoptă un vis de către un citat de la unul dintre eroii mei, John Wooden, fost coach al echipei de baschet UCLA. El spunea:

> În timpul perioadei în care am fost coach şi de atunci încolo, am subliniat ideea de a mă abţine de a mă referi la UCLA Bruins ca fiind „echipa mea" sau la indivizi, ca fiind „jucătorii mei". Am urmat aceeaşi politică şi în calitate de antrenor universitar la Indiana State Teachers Colleg şi South Bend Central High School.
>
> Când am fost întrebat „Cum ai câştigat acel meci, antrenorul?", corectam mereu reporterii spunând că „Nu eu am câştigat meciul, ci jucătorii au făcut-o. Echipa noastră a învins adversarii." Asta poate că e o chestiune mică, dar este importantă pentru mine deoarece reflectă ideea mea cum să o echipă este „deţinută" de membrii săi. UCLA Bruins nu era echipa *mea*. Era echipa *noastră*. Eu eram doar antrenorul şef – parte a unei echipe a căror membri se bucurau de proprietate comună.

Antrenorul Wooden şi-a transferat visul integrităţii şi excelenţei fiecărei persoane care juca baschet pentru el. A făcut asta dând motive logice pentru tot ce făceau jucătorii, ajutându-i să se conecteze emoţional şi arătându-le vizual prin faptul că trăia asta înaintea lor în fiecare zi. Din cauză că au avut încredere în viziunea sa şi în visurile sale, acei jucători şi-au realizat multe dintre visurile proprii.

GENERATORUL DE VISURI

Ani la rând am studiat mari lideri şi comunicatori pentru a învăţa cum fac să îşi împărtăşească visurile şi să invite oamenii să aibă încredere. Nimeni nu a făcut asta mai bine faţă de Winston Churchill. Un veteran american care a făcut parte din invazia din Ziua-Z a descris întâlnirea cu Churchill de dinaintea lansării acelei ofensive sângeroase împotriva naziştilor. A spus că Ziua-Z a fost cea mai înfricoşătoare experienţă a vieţii sale. „De fapt," a spus, „Nu cred că unii dintre noi ar fi fost în stare să facă ceea ce am făcut noi, dacă nu ar fi fost acea vizită de dinainte să trecem Canalul Mânecii."

Acea vizită a fost a lui Churchill, cu doar câteva ore înainte să plece către plajele Normandiei. Churchill a venit într-un Jeep, s-a dat jos şi s-a integrat printre soldaţi. „Ne-a strâns mâinile şi chiar ne-a şi îmbrăţişat pe unii dintre noi," şi-a amintit veteranul. „Ne-a vorbit despre experienţa sa din timpul războiului şi s-a identificat cu sentimentele noastre. Apoi, s-a ridicat în picioare în Jeep-ul său şi a susţinut un discurs de cinci minute. În tot acel timp a vorbit cu lacrimi în ochi." Ce le-a spus Churchill cu acea ocazie, ştiind că atât de mulţi tineri mergeau la luptă şi să înfrunte moartea? El a spus:

> Domnilor – ştiu că vă temeţi. Îmi aduc aminte când mă temeam şi eu, soldat fiind. Am avut privilegiul de a-mi apăra ţara vreme de câţiva ani în vremuri întunecate, când nu ştiam dacă puteam îndeplini ceea ce ni s-a dat să facem. Dar acesta este momentul vostru. Contăm pe voi să faceţi faţă ocaziei şi să realizaţi tot ce v-aţi propus să faceţi. Soarta lumii libere se află pe umerii voştri. Să fie într-un ceas bun.

„Fără îndoială," a mai adăugat veteranul, „grupul de soldaţi înfricoşaţi s-a transformat într-o trupă de bărbaţi pregătiţi să învingă pe oricine."

De fiecare dată când vorbea, Churchill îi inspira pe ascultătorii săi. El rostea adevărul cu o putere dinamică, conectându-se logic şi emoţional cu oamenii. Cu abilităţi asemănătoare cu ale unui maestru al cuvintelor, el crea imagini verbale vii. (De exemplu, el a inventat sintagma *cortina de fier*). Dacă poţi învăţa de la comunicatori ca Churchill şi să le urmezi exemplele, oamenii vor înţelege viziunea ta şi se vor conecta cu tine. Dacă trăieşti în mod consecvent ceea ce spui, vei ajunge departe cu eforturile tale de a convinge oamenii de cauza ta şi să îi incluzi în visul tău.

E NEVOIE DE O ECHIPĂ PENTRU A REALIZA UN VIS

Cum răspunzi la Întrebarea Oamenilor? Ai inclus oamenii de care ai nevoie pentru a realiza visul tău? Nu ne putem îndeplini visurile singuri. Le datorăm mulţumiri oamenilor care aleg să ni se alăture pentru a le îndeplini. Suntem dependenţi unii de alţii. Cântăreţul de jazz, George Adams afirma: „Suntem făcuţi din mii de alţii. Toţi cei care au făcut o faptă bună pentru noi sa ne-a spus o vorbă de încurajare, a intrat în formarea caracterului nostru şi ale gândurilor noastre, precum şi succesului nostru."

Mărimea visului tău determină mărimea oamenilor care vor fi atraşi de el.

Nu ştiu care este visul tău. Nu ştiu ce îţi doreşti să realizezi sau pe cine va trebui să incluzi pentru a-ţi vedea visul îndeplinit. Poate că vei avea nevoie doar de încurajare şi grijă din partea unei alte fiinţe umane pentru a te face să mergi mai departe. Sau poate că vei avea nevoie de o armată. Indiferent de situaţia ta, eu îţi spun că ai nevoie de alţii. Cu cât este mai mare visul tău, cu atât mai mare va fi această nevoie. Iată vestea cea bună: mărimea visului tău determină mărimea oamenilor care vor fi atraşi de el. Dacă ai un vis foarte mare, ai un potenţial mult mai mare ca oameni buni să te ajute. Ceea ce trebuie să faci este să te conectezi cu ei, să îi inviţi, să transferi viziunea şi să îi daţi drumul.

POŢI RĂSPUNDE AFIRMATIV LA ÎNTREBAREA OAMENILOR: I-AM INCLUS PE OAMENII DE CARE AM NEVOIE PENTRU A-MI REALIZA VISUL?

Procesul recrutării unei echipe pentru a te ajuta să realizezi visul tău nu se încheie niciodată. Chiar şi cei care au muncit din greu să facă asta, trebuie să continue să lucreze la asta. De ce? Pentru că un vis este o ţintă mobilă. Condiţiile se vor schimba constant şi la fel şi obiectivele tale intermediare. Pe măsură ce te dezvolţi, nevoile tale personale se vor schimba şi ele. Realitatea este că oamenii vin şi pleacă; oamenii care încep călătoria cu tine rareori o şi termină alături de tine.

Trebuie să te întrebi: *Cine este în prezent în echipa mea?* Fă o listă şi include colegi, mentori, membrii ai cercului interior, angajaţi cheie, familia apropiată, prieteni apropiaţi şi aşa mai departe.

În continuare, sortează-i în cele trei categorii pe care le-am menţionat în acest capitol, împreună cu o a patra categorie:

- Oameni care mă inspiră
- Oameni care îmi spun adevărul
- Oameni ale căror abilităţi le completează pe ale mele
- Oameni care nu se încadrează în celelalte categorii

Acum măsoară-le contribuţia. Ce impact au asupra ta? În primul rând, e un impact pozitiv sau negativ? Pune un plus sau un minus lângă numele fiecărei persoane. Apoi alocă-i fiecărui impact o valoare de la -10 la +10.

Iată ce înseamnă aceste scoruri:

+6 până la 10 Cineva care te va ajuta să îţi realizezi visul – păstrează persoana în echipa de vis.

0 până la +5 Cineva care probabil nu va contribui la visul tău.

-10 până la -1 Cineva care îţi va împiedica progresul spre visul tău – elimină persoana din echipă.

Recapitulând lista, poate vei vedea că vei avea prea puţini oameni în prima categorie. Asta este în regulă. Acum e momentul să schimbi asta. Începe să recrutezi oamenii să devină parte a echipei tale de vis.

CAPITOLUL 7
Întrebarea Costului: Sunt dispus să plătesc preţul pentru visul meu?

Reţine mereu că străduania şi lupta
preced succesul, chiar şi în dicţionar.
-Sarah Ban Breathnach

Visurile sunt personale. La fel sunt şi sacrificiile care trebuie făcute pentru a le realiza. Cei mai mulţi oameni nu sunt dornici să îşi adreseze Întrebarea Costului: Sunt dispus să plătesc preţul pentru visul meu? Ei evită întrebarea, evită costul, prin urmare, îşi evită visul.

Nu există nici o persoană în lume care să-şi fi realizat visul fără să plătească preţul pentru el. Unii plătesc cu viaţa sau cu libertatea. Alţii plătesc renunţând la opţiuni, finanţe sau relaţii. Am un prieten care a învăţat să socotească costurile cu o... motocicletă.

PREŢUL UNUI VIS

Numele său este Kevin Myers, şi este pastor senior al 12Stone™ Church din Lawrenceville, Georgia. Kevin şi-a dedicat viaţa să devină pastor la o vârstă fragedă – când avea doar 16 ani. De tânăr, el a fost pasionat de motociclete. Şi-a cumpărat prima motocicletă, una ieftină la mâna a doua, în adolescenţă. A mai avut şi altele la 20 de ani şi chiar dacă îi plăcea să meargă cu ele, el n-a avut niciodată modelul la care visase: un cruiser.

Kevin şi-a dedicat viaţa ministeriatului, dar este şi o persoană antreprenoare. Din adolescenţă a avut un vis de a înfiinţa o biserică pe care să o dezvolte într-o organizaţie care va avea un impact asupra comunităţii şi să servească mii de oameni. În 1987, când avea 26 de ani, s-a mutat din Michigan în Georgia pentru a înfiinţa o biserică, una care să existe de dragul oamenilor pe care el îi descria ca fiind „nehotărâţi din punct de vedere spiritual." El a făcut sacrificii pentru a realiza asta: şi-a lăsat în urmă prietenii şi familia, a renunţat la un loc de muncă dintr-o biserică şi a intrat într-o perioadă de nesiguranţă financiară. El a fost dispus să plătească un preţ pentru visul său. Dar costul a ajuns să fie mult mai mare decât anticipase.

El s-a aşteptat la un succes rapid, sperând să înceapă cu 250 de oameni. Ar fi fost o biserică destul de mare pentru a se putea susţine financiar. În schimb, biserica s-a confruntat cu greutăţi. A început cu mai puţin de 100 de oameni şi a rămas aşa vreme de şase ani. Nu a durat mult până ca biserica să epuizeze toţi banii pe care i-a avut. Apoi a epuizat toţi banii pe care Kevin şi soţia lui, Marcia, i-au pus de-o parte pentru a cumpăra o casă. Apoi şi-au epuizat şi economiile personale. Şi-au pierdut asigurările medicale, iar imediat după aceea, unul dintre copii s-a îmbolnăvit. Facturile medicale s-au adunat şi au intrat în colaps financiar. Kevin a recurs la a lucra plătit la oră şi în construcţii pentru a-şi completa veniturile. Părea ca şi cum visul său murise.

A ajuns să fie mai mult decât putea suporta Kevin. S-a dus înapoi la fostul său şef din Michigan şi şi-a cerut vechiul loc de muncă. Dar fostul său şef l-a încurajat să mai reziste şi să continue să muncească pentru visul său. Acel proces l-a adus pe Kevin în pragul falimentului.

PUNCTUL DE COTITURĂ

În al 7-lea an al bisericii, lucrurile au început să îşi revină. Mica biserică a început să se dezvolte. De la înfiinţare, biserica se reunea în locuri închiriate. Kevin a considerat acea dezvoltare modestă ca o oportunitate de a risca; urmau să cumpere un teren şi să construiască prima clădire. Nu a fost uşor, dar

oamenii au crezut în ceea ce făceau şi au făcut sacrificii. Imediat cum au inaugurat noua clădire, biserica a crescut şi mai mult.

În acea perioadă, Kevin a avut ocazia să-şi realizeze celălalt vis. Când mama sa a murit, i-a lăsat câţiva dolari, pe care i-a folosit pentru a-şi cumpăra prima motocicletă de stradă. Era ceva ce şi-a dorit de 20 de ani. Ea a reprezentat libertatea pentru el. Kevin îşi numeşte pasiunea pentru motociclete, „drogul legal". Când presiunea conducerii devenea prea mare, se plimba cu motocicleta. El se plimba îndelung pe Blue Ridge Parkway în fiecare vară. I se părea extrem de incitant. Motocicleta sa îi mai aducea aminte şi de mama sa de fiecare dată când o pornea – un memento al vieţii sale şi iubirea sa pentru el.

După ce biserica s-a mutat în noua clădire, nu a trecut mult până ca spaţiul să devină prea mic. Kevin a început să caute un nou teren unde putea construi altă clădire mai mare. Construcţia primei clădiri a fost un risc foarte mare. Acum era un risc şi mai mare. Următoarea faza a dezvoltării avea nevoie de 4 milioane de dolari. Kevin ştia că avea să întâmpine probleme cu strângerea banilor. El mai ştia că avea să-l coste personal. Kevin a spus:

> În momente de reflecţie sinceră asupra conducerii, ştiam că nu pot realiza visul fără mai multe sacrificii. Vreme de 3 luni, m-am luptat cu ceea ce acest sezon al visului mă va costa pe plan personal. Aveam puţine resurse materiale de dat pentru viziune. Tot ceea ce aveam era motocicleta. Pentru mulţi oameni, asta nu părea mult. Dar avea însemnătate pentru mine la nivel de suflet. Decizia a fost stresantă şi tumultoasă pe plan interior. Ani de zile mi-am amânat multe dorinţe şi speranţe pentru familia mea. Acum, următorul stadiu al visului meu îmi cerea mai multe. Îmi amintesc când am decis să cedez dreptul de proprietate al motocicletei visurilor mele, de dragul unui vis mai măreţ. Acea pierdere personală pe care am simţit-o este şi acum vie în amintirea mea. Dar reţin şi mai bine cât de definitorie a fost asta în sufletul meu. Eram mai dedicat visului meu ca niciodată. Asta a fost o urmărire eroică a unui vis, care avea să meargă mai departe doar cu preţul dorinţelor personale. A fost o mare descoperire de leadership pentru mine.

Kevin nu a împărtăşit cu nimeni răvăşeala interioară pe care a simţit-o în acel moment, dar a făcut public faptul că îşi dona motocicleta. Când a făcut asta, oamenii au înţeles subit că visurile te costă ceva.

În cele din urmă, biserica a adunat banii şi a construit clădirea. Apoi, pe măsură ce congregaţia creştea, au extins-o. Dezvoltarea a continuat şi în scut timp a fost momentul pentru a căuta rezolvare pentru următoarea fază a visului, următorul set de sacrificii necesare.

CONTINUĂ SĂ VISEZI, CONTINUĂ SĂ SACRIFICI

În ianuarie 2008, biserica lui Kevin a inaugurat un spaţiu de 33 de m^2 pe 27 de hectare, cu o sală de 2.600 de locuri. În prezent, prezenţa în weekend este de peste 6.000 de oameni. Ei nu au un impact doar asupra comunităţii, ci slujesc şi alţi oameni din alte părţi ale lumii. Kevin şi membrii congregaţiei sale au continuat să plătească preţul pentru visul lor. De fiecare dată când trec la un alt nivel, ei plătesc mai mult. Dar lecţia motocicletei sale îi va rămâne mereu în minte. Kevin observa:

> Acela a fost sezonul în care am descoperit diferenţa dintre visuri şi simple dorinţe. În adolescenţă şi pe la douăzeci de ani, am crezut că sunt aceleaşi lucruri. Dar pe măsură ce te adânceşti în visul tău, trebuie să plăteşti mai mult. Schimburile devin mai dure. Şi realizezi că renunţarea la unele dintre dorinţele tale este preţul pe care trebuie să-l plăteşti pentru a urma visurile, un preţ pe care trebuie să-l plăteşti ca măcar să ai o şansă de a le realiza.
>
> Unii oameni spun că au şi visuri şi dorinţe, dar eu mă îndoiesc. Tot ceea ce au sunt dorinţe care îi slujesc doar pe ei înşişi. Mai mult ca sigur, dacă ar fi să aibă un vis, l-ar limita la ceva mic şi care să-i slujească doar pe ei. Eu sunt de părere că trebuie să fii dispus să-ţi sacrifici dorinţele pentru un vis. Mă întreb dacă asta e adevărat în cazul tuturor visurilor adevărate. Dacă este aşa, atunci este mult mai periculos şi aventuros să visezi decât îndrăznesc cei mai mulţi oameni să creadă. Dar este o urmărire extraordinară! Şi una care conduce la puţine regrete.

Încă mai sunt provocări pentru Kevin pe viitor pentru că încă are visuri. Şi din cauza asta, încă mai sunt preţuri pe care va trebui să le plătească. El şi-a învăţat lecţia, mulţumită motocicletei sale la care a fost dispus să renunţe de dragul visului său.

Fiecare călătorie spre un vis este personală, iar ca rezultat,
la fel este şi preţul care trebuie plătit pentru el.

CE VEI PLĂTI?

Cum este în cazul tău? Ce ai învăţat tu despre sacrificiu? Cum răspunzi la întrebarea costului: Sunt dispus să plătesc preţul pentru visul meu? Aşa cum spuneam, fiecare călătorie către un vis este personală, iar ca rezultat, la fel este şi preţul care trebuie plătit pentru el. Din cauză că nu pot vorbi personal cu tine şi să te întreb despre visul tău, nu te pot sfătui în legătură cu costurile specifice visului tău. Dar îţi pot spune câteva lucruri care sunt adevărate pentru toată lumea care urmăreşte un vis. Iată-le:

1. VISUL ESTE GRATUIT, DAR CĂLĂTORIA NU ESTE

Recent, prietenul meu, Collin Sewell şi cu mine am avut o conversaţie despre visuri. El a remarcat că la început, toate visurile sunt lipsite de obstacole. Asta este adevărat, nu-i aşa? Când te gândeşti prima oară la un vis, este distractiv, nu-i aşa? Vezi toate posibilităţile. Îţi imaginezi tot potenţialul. Este incitant. În acel stadiu, rareori te gândeşti la costuri. Dar la un moment dat, trebuie să faci o tranziţie de la a fi o persoană care crede într-un vis, la persoana care cumpără un vis. Nici un vis nu se împlineşte fără ca cineva să plătească pentru el.

La un moment dat, trebuie să faci o tranziţie
de la a fi o persoană care crede într-un vis, la persoana care cumpără un vis.
Nici un vis nu se împlineşte fără ca cineva să plătească pentru el.

Dacă vrei să realizezi un vis, trebuie să fii dispus să faci mai multe decât doar să-ţi imaginezi rezultatul. Trebuie să fii dispus să plăteşti preţul pentru a face călătoria înainte. De asta cei care doar cred în visuri sunt foarte mulţi, pe când cei care cumpără visuri sunt atât de rari.

2. PREŢUL TREBUIE PLĂTIT MAI REPEDE DECÂT CREZI

Cred că cei mai mulţi oameni realizează că va exista un cost pentru realizarea visului. Ei au o vagă noţiune cum că *într-o bună zi* vor plăti un preţ. Dar ei nu realizează că va trebui plătit mai repede decât cred ei. Dacă ai început deja să îţi urmăreşti visul, atunci şti la ce mă refer. Imediat cum ţi-ai început călătoria, pariez că preţul a început să devină o problemă. De ce? Pentru că visurile mărturisite creează contradicţii; visurile începute creează crize.

Cei care doar cred în visuri sunt foarte mulţi. Cei care cumpără visuri sunt rari.

În momentul în care îţi declari visul şi încerci să mergi înspre el, problemele încep să iasă la iveală. Înfruntarea realităţii este ca şi cum te-ar lovi un jet de apă rece în faţă. Fără să se aştepte la aşa ceva, cei mai mulţi oameni se descurajează. Unii îşi plafonează visurile şi pe trec în aşteptare. Alţii le abandonează în întregime.

Adesea am ascultat oameni de vârstă mijlocie exprimându-şi regretul pentru că au dat înapoi de la visurile lor în anii tinereţii: o carieră neurmată, o oportunitate neexploatată, o relaţie lăsată să se ofilească şi să moară. După câteva decenii mai târziu, ei revin la aceste lucruri şi se gândesc mai mult la ele. Pentru

unii e prea târziu. Ei *nu mai pot* realiza visul cu nici un preţ. Pentru alţii, visul este posibil, dar preţul este mult mai mare.

Visurile sunt ca banii. Cu cât investiţia se realizează mai repede, cu atât mai mari vor fi recompensele de-a lungul timpului. De exemplu, în domeniul financiar, să spunem că investeşti 1.000$ anual pentru 10 ani, începând cu vârsta de 25 de ani (10.000$ investiţi în total); până la vârsta de 65 de ani, ai avea 112.537$. Pe de altă parte, dacă ai investi 1.000$ anual începând cu vârsta de 35 de ani şi investeşti în continuare *anual vreme de 30 de ani* (30.000$ investiţi în total) , atunci la vârsta de 65 de ani, vei avea doar 101.073$. Similar, dacă începi să plăteşti pentru visul tău cât mai repede în viaţă, îţi vei mări şansele de a obţine un „profit" bun pentru investiţia ta. Şi ai putea evita problema subliniată de comediantul şi comentatorul politic Al Franken, care, după ce a citat vechea maximă „Nici un om pe patul de moarte nu a spus vreodată: „Mi-aş fi dorit să petrec mai mult timp la birou."", a adăugat: „Cum ar şti asta? Pariez că cineva a spus pe patul de moarte „Mi-aş fi dorit să fi petrecut mai mult timp la birou pe la 20 şi 30 de ani, aş fi avut o viaţă mult mai bună" – bolboroseală – mort."

Dacă nu ai început să plăteşti preţul pentru visul tău în trecut, nu ai cum să schimbi asta. Dar deţii controlul asupra faptului că poţi începe să plăteşti de azi! Dacă vrei cu adevărat să îţi realizezi visul şi nu doar să ţi-l imaginezi, începe să investeşti chiar acum. Eşti descurajat pentru că profitul nu va fi aşa de bun dacă începi târziu? Sper că nu. Gândeşte-te: care va fi profitul dacă nu investeşti *niciodată*? E mai bine să îţi trăieşti o parte din vis decât să ratezi întreaga oportunitate şi să regreţi mai târziu.

3. PREŢUL VA FI MAI MARE DECÂT TE AŞTEPŢI

Toate visurile au o etichetă de preţ pe ele, iar costul este aproape mereu mai mare decât se aşteaptă persoana să plătească. Niciodată nu am auzit în conversaţiile mele cu oamenii de succes să spună: „Să ajung în vârf a fost mai uşor decât am anticipat." Toţi oamenii pe care îi ştiu şi care au realizat un vis, au „poveşti de război" de spus.

> ***Niciodată nu am auzit în conversaţiile mele cu oamenii de succes să spună: „Să ajung în vârf a fost mai uşor decât am anticipat."***

Acum câţiva ani, în timp ce călătoream, am învăţat principiul taximetrelor: află cât costă înainte să intri. Cu toate că asta se aplică atunci când iei un taxi, este ceva imposibil când vine vorba de realizarea visurilor. Nu cunoşti niciodată întregul cost de la început. Îl vei afla doar pe măsură ce realizezi călătoria. Asta a fost adevărat în cazul lui Kevin Myers. El a ştiut că trebuia să plătească. Dar costul a fost mult mai mare decât anticipase. El crede că a meritat să-l plătească, dar categoric a fost mai mare decât se aşteptase.

Actorul Paul Hogan, care a jucat personajul de film Crocodile Dundee, a fost cândva întrebat cum a avut succes. Îmi place răspunsul său: „Secretul succesului meu e că am muşcat mai mult decât am putu mesteca şi am mestecat cât de repede am putut." Visurile nu sunt ieftine şi nu vin cu uşurinţă. Cu cât este mai mare visul, cu atât mai mare este eticheta de preţ. Dar secretul plăţii pentru visul tău este să mesteci în continuare.

4. PREŢUL TREBUIE PLĂTIT MAI MULT DECÂT O DATĂ

Acest adevăr poate să te surprindă, dar nu vei plăti doar o dată şi să-ţi realizezi visul. Trebuie să plăteşti din nou şi din nou. Ştiu că eu am fost surprins să aflu asta. Când eram mai tânăr, credeam că era ca şi cum ai plăti taxa de intrare pentru un parc de amuzament – plăteşti preţul o dată şi apoi te bucuri de jocuri. Din păcate, visurile nu funcţionează aşa.

Declaraţia pe care o folosesc pentru a descrie asta este: „Trebuie să renunţi la ceva pentru a ajunge mai sus.” De fiecare dată când înfrunt alt sacrificiu, de fiecare dată când recunosc că mai este un alt preţ de plătit, îmi reamintesc că trebuie să renunţ la ceva pentru a ajunge mai sus.

Urmărirea unui vis este ca urcuşul pe munte. Nu vom ajunge niciodată pe creastă dacă avem prea multe greutăţi după noi. Pe măsură ce intrăm în fiecare fază nouă a urcuşului, înfruntăm o decizie. Luăm cu noi mai multe lucruri de cărat, lăsăm în urmă lucrurile care nu ne ajută să urcăm, schimbăm ceea ce avem pentru altceva sau încetăm să mai urcăm? Cei mai mulţi oameni încearcă să ia cu ei prea multe lucruri în călătoria visului. Totuşi, atunci când oamenii de succes urcă, ei renunţă la lucruri sau încep să le preschimbe ca să poată ajunge la un nivel mai înalt.

După ce am călătorit înspre visul meu vreme de 40 de ani, am realizat că plăţile necesare pentru a-mi realiza visul nu se opresc niciodată. Călătoria visului continuă doar dacă plăteşti preţul în continuare. Cu cât vrei să ajungi mai sus, cu atât mai mult trebuie să renunţi la ceva. Şi cu cât plăteşti un preţ mai mare, cu atât mai multă bucurie vei simţi când îţi vei îndeplini în cele din urmă visul. Cu cât investiţia va fi mai mare, cu atât mai mare va fi recompensa emoţională.

5. ESTE POSIBIL SĂ PLĂTEŞTI PREA MULT PENTRU VISUL TĂU

Chiar dacă sunt conştient că fiecare vis are un preţ, eu nu cred că ar trebui să fii dispus să plăteşti *orice* preţ pentru a-l realiza. Unele costuri sunt pur şi simplu prea mari. De exemplu, am văzut oameni care şi-au compromis valorile, şi-au sacrificat familiile şi şi-au distrus sănătatea urmându-şi visul. Acestea sunt preţuri pe care nu aş fi dispus să le plătesc.

Dacă îţi vei distruge sănătatea sau îţi vei sacrifica familia, chiar dacă îţi vei realiza visul, nu vei putea să te bucuri de el. Şi dacă îţi vei compromite valorile, îţi vei vătăma sufletul. Nu-i poţi permite visului să-ţi dicteze valorile. În schimb, valorile tale ar trebui să-ţi guverneze visul. De fiecare dată când aceste două lucruri se dezechilibrează şi visul începe să îţi controleze valorile, costul devine prea mare.

Ce preţ este prea mare de plătit pentru visul *tău*? Eu îţi sugerez să facă o listă cu lucruri pe care le vei proteja cu orice preţ. Îţi recomand să o menţii scurtă. O listă lungă ar putea să-ţi facă imposibilă realizarea visului. Concentrează-te doar pe lucrurile esenţiale şi apoi fii pregătit şi dispus să renunţi la orice altceva.

VA TREBUI SĂ PLĂTEŞTI PENTRU ACESTEA

Am menţionat că fiecare vis este personal, iar ca rezultat, la fel va fi şi costul. În timp ce asta e adevărat, eu am mai descoperit că unele costuri sunt comune pentru toţi oamenii care urmează visuri. Eu sunt de părere că toată lumea trebuie să plătească cel puţin aceste trei costuri pentru a avea succes.

1. PLATA PREŢULUI DE A AVEA DE-A FACE CU CRITICLE DIN PARTEA OAMENILOR CARE CONTEAZĂ

Poetul filosof Ralph Waldo Emerson vorbea despre ceea ce este necesar pentru a nu ne abate de la drum: „Orice cale vei alege, mereu va fi cineva care îţi va spune că ai greşit. Mereu vor apărea dificultăţi care te vor tenta să crezi că acei critici au avut dreptate. Pentru a cartografia un plan de acţiune şi să îl urmezi până la final necesită curaj.”

„Orice cale vei alege, mereu va fi cineva care îţi va spune că ai greşit. Mereu vor apărea dificultăţi care te vor tenta să crezi că acei critici au avut dreptate. Pentru a cartografia un plan de acţiune şi să îl urmezi până la final necesită curaj.”
-Ralph Waldo Emerson

Oricine urmează un vis este criticat. Dacă eşti cu obrazul gros, cele mai multe critici nu te vor deranja. Trebuie să înveţi să le ignori, la fel ca sportivii de performanţă. Ei se confruntă cu aşa ceva mereu. De exemplu, se spune că fiecare echipă de baseball ar avea nevoie de cineva care să ştie să joace pe fiecare poziţie, să nu lovească niciodată în out şi să nu facă nici o greşeală. Singura problemă e că este greu să îl faci să lase hot-dog-ul din mână şi să coboare din tribune!

Eu cred că e natura umană ca oamenii să se critice unii pe alţii. Jonas Salk, care a descoperit vaccinul pentru poliomielită, a spus „În primul rând, oamenii îţi vor spune că greşeşti. Apoi îţi vor spune că ai dreptate, dar ceea ce faci nu este important. În cele din urmă vor recunoaşte că ai dreptate şi că ceea ce făceai era extrem de important; dar după toate astea, ei au ştiut dintotdeauna."

Ceea ce doare cu adevărat este critica oamenilor care sunt importanţi pentru tine. E greu ca visul tău să fie criticat de oamenii pe care îi admiri, iubeşti şi respecţi. Dar dacă vrei să îţi realizezi visul, va trebui să înveţi şi cum să plăteşti preţul. Stacy Allison, prima femeie americană care a ajuns pe culmile muntelui Everest, remarca: „Trebuie să decizi uneori în viaţă când să nu este în regulă să asculţi ceea ce spun alţi oameni. Dacă aş fi ascultat alţi oameni, nu aş fi escaladat muntele Everest."

Când ar trebui să asculţi şi când ar trebui să ignori ceea ce au alţii de spus? Care critici contează şi care nu contează? Iată sfatul meu. Ţine seamă de sfaturile criticului atunci când:

- Eşti iubit necondiţionat de cel care te critică.
- Critica nu este pătată de agenda sa personală.
- Persoana nu critică orice în mod natural.
- Persoana va continua să îţi ofere sprijin după ce îţi va da sfaturi.
- Are cunoştinţe şi succes în domeniul pe care îl critică.

Înfruntarea criticilor este pur şi simplu unul dintre preţurile pe care trebuie să le plăteşti pentru a-ţi realiza visul. Doar că nu trebuie să le laşi să te influenţeze. Autorul Max Lucado scria în cartea sa *He Still Moves Stones*. El îl citează pe Marcu 5:36: „Dar Iisus nu a ţinut seamă de cuvintele acestea," şi apoi continuă:

> Iubesc acest verset! Descrie principiul important pentru a vedea ceea ce nu se vede: ignoră ceea ce spun oameni. Blochează-i. Închide-le gura. Închide-ţi urechile. Şi dacă trebuie, pleacă.
> Ignoră-i pe cei care spun că e prea târziu ca să o iei de la capăt.
> Nu ţine cont de cei care spun că nu vei face nimic în viaţă.
> Nu-i asculta pe cei care spun că nu eşti destul de deştept, destul de rapid, destul de înalt sau destul de mare – ignoră-i.
> Credinţa începe uneori prin a-ţi îndesa vată în urechi.
> Iisus s-a întors către Iair şi i-a spus: „Nu te teme, crede doar!"
> Iisus l-a convins pe Iair să vadă ceea ce era nevăzut. Când Iisus a spus „Crede doar..." El cerea: „Nu-ţi limita posibilităţile doar la ceea ce este vizibil. Nu asculta numai ce se aude. Nu te lăsa controlat de ceea ce este logic. Crede că există mai multe decât vezi cu ochii!"

Oamenii care continuă să îşi urmeze visurile – chiar şi atunci când alţii îşi exprimă îndoiala şi criticile – cred mereu că există mai multe decât văd cu ochii. Este unul dintre lucrurile care îi fac să continue.

2. PLATA PREŢULUI DEPĂŞIRII TEMERILOR TALE

Te-ai întrebat vreodată cum dresorii pot controla un elefant de cinci tone în aşa fel încât să nu fugă? Ei fac asta controlând gândirea animalului. Când se dresează puiul de elefant, se leagă o sfoară de piciorul său şi un ţăruş de lemn înfipt în pământ. Elefantul, care nu este încă destul de puternic, trage de sfoară, dar nu o poate rupe sau smulge din pământ. În cele din urmă renunţă. De atunci încolo, când piciorul elefantului este legat, el *crede* că nu poate scăpa – chiar dacă a fost capabil să scape de multă vreme. Îşi aminteşte efortul. Acesta e unul dintre motivele pentru care se spune că „Elefanţii nu uită niciodată."

Oamenii sunt aşa. Gândirea lor îi limitează, asemenea elefantului. De obicei este din cauza fricii. Adevărul este că frica îţi poate fura visurile. Poate că îţi este frică de eşec. Poate că te temi de respingere. Poate că nu vrei să te faci de râs. Poate că te temi să încerci pentru că tu crezi că nu poţi avea succes. Dacă cedezi acestor gânduri şi crezi că nu poţi să îţi realizezi visul, atunci poate că ai dreptate – şi prin urmare nu eşti în stare să îţi îndeplineşti visul. Dar iată vestea bună: frica o avem cu toţii în comun şi poate fi depăşită.

Desigur, nu toate fricile sunt negative. Frica ne poate atenţiona cu privire la pericole. Şi fricile care sunt legate de realitate ne pot ajuta. Dar când frica este iraţională sau disproporţionată faţă de ameninţare, ne afectează. Ne împiedică să facem ceea ce putem şi să devenim ceea ce trebuie pentru a ne realiza visul.

Fostul Ministru al Sănătăţii, C. Everett Koop a afirmat: „Oamenii au un simţ neadecvat a ceea ce este periculos." Lucrurile de care se tem, adesea nu au legătură cu realitatea. De exemplu, oamenii se tem de zbor, deşi au şanse mult mai mari să se înece cu mâncare şi să moară decât să moară într-un zbor comercial. Ei se tem că vor fi înjunghiaţi de un străin, dar au şanse de două ori mai mari să moară făcând sport. Se tem că vor muri mâncaţi de rechini, dar porcii domestici omoară mai mulţi oameni decât rechinii. Oamenii se tem că vor muri din cauza unei proceduri medicale, când au de 16 ori mai multe şanse de a muri într-un accident de maşină decât din cauza unei complicaţii medicale.

Toate visurile sunt în afara zonei noastre de confort.
Să părăsim acea zonă este preţul pe care trebuie să îl plătim pentru a le realiza.

Toate visurile sunt în afara zonei noastre de confort. Să părăsim acea zonă este preţul pe care trebuie să îl plătim pentru a le realiza. În cartea sa, *The Success Principles: How to Get from Where You Are to Where You Want to Be*, Jack Canfield a scris: „Gândeşte-te la zona ta de confort ca la o închisoare în care trăieşti – o mare închisoare creată de tine. Este constituită din *nu pot, trebuie, trebuie să nu* şi alte credinţe nefondate formate din toate gândurile negative şi deciziile pe care le-ai acumulat şi susţinut în timpul vieţii tale." Fiecare frică este ca o bară metalică din acea închisoare. Dar vestea bună este că din cauză că fricile sunt sentimente, cele cu probleme pot fi eliminate şi ne putem elibera de ele. Dar ne costă să renunţăm la ele.

„Gândeşte-te la zona ta de confort ca la o închisoare în care trăieşti – o mare închisoare creată de tine. Este constituită din* nu pot, trebuie, trebuie să nu *şi alte credinţe nefondate formate din toate gândurile negative şi deciziile pe care le-ai acumulat şi susţinut în timpul vieţii tale."
-Jack Canfield

Desigur, toate fricile sunt bazate pe realitate. Trebuie să ne ocupăm de ele. Dramaturgul David Mamet a scris:

> Pe 5 iunie 1944, mii de paraşutişti americani au sărit spre Normandia. Patru bărbaţi au refuzat să sară. Îţi poţi imagina, îşi poate imagina cineva restul vieţilor acelor bărbaţi? Ce fenomene de scuze, raţionament sau represiune ar fi invocat? Vieţile lor s-au terminat în momentul în care au refuzat să sară din avion. La fel ca vieţile evreilor care au refuzat să treacă prin mare. Le fel cum viaţa mea sau a ta, noi refuzăm oportunitatea de a ne schimba – stagnăm şi producem fenomene mai mari de represiune şi ipocrizie, pentru a ne explica de ce nu ne implicăm în misteriile vieţii. Cu toţii murim în cele din urmă, dar nu există nici un motiv ca să murim la mijlocul drumului.

Nu vrei să mori în mijlocul vieţii tale! Nimeni nu vrea. Adevărul este că toată lumea trebuie să plătească într-un fel sau altul. Poţi să-ţi asculţi temerile sau să plăteşti cu viaţa ta. Sau poţi plăti preţul trecerii peste temerile tale şi să trăieşti. Totul depinde de tine.

Dorinţa mea pentru tine este să experimentezi dulceaţa visurilor tale, să ştii la ce se referea Kevin Myers când spunea: „Este mult mai periculos şi aventuros să visezi decât îndrăznesc cei mai mulţi oameni să creadă. Dar este o urmărire extraordinară!" Pentru a face asta, trebuie să îţi dezvolţi curajul de a înfrunta pericolele. Trebuie să înveţi să trăieşti fără frică de dragul visului tău. Asta nu este o sarcină uşoară. Scriitorul şi istoricul Michael Ignatieff comenta:

> Să trăieşti fără frică nu este acelaşi lucru cu a nu-ţi fi niciodată frică. Este bine să îţi fie frică din când în când. Frica este un învăţător foarte bun. Ceea ce nu e bine e să trăieşti cu frică, să permiţi fricii să îţi dicteze alegerile, să permiţi fricii să definească cine eşti. Să trăieşti fără frică înseamnă să înfrunţi frica, să o măsori, să refuzi să o laşi să te modeleze şi să îţi definească viaţa. Să trăieşti fără frică înseamnă să îţi asumi riscuri, să pariezi, să nu joci la sigur. Înseamnă să refuzi să accepţi „nu" ca răspuns când eşti sigur că răspunsul ar fi trebuit să fie „da". Înseamnă să refuzi să te mulţumeşti cu mai puţin decât ceea ce ţi se cuvine, ceea ce e al tău de drept, ceea ce e al tău prin munca ta şi efortul tău.

Să trăieşti fără frică este o chestiune de alegere. Este alegerea care adesea îi separă pe cei care plătesc preţul pentru vis şi îl realizează, de cei care refuză să îl plătească şi eşuează. De ce? Pentru că ai nevoie de curaj pentru a răspunde la Întrebarea Costului. Trebuie să fii lipsit de frică pentru a plăti preţul pentru visul tău.

3. PLATA PREŢULUI PENTRU MUNCA DIN GREU

După ce am vorbit cu angajaţii de la o companie din Denver, unul dintre participanţi pe nume Rich Melman a venit la mine şi mi-a înmânat acest citat: „Este greu să fii 100% mai bun decât concurenţa, dar poţi fi cu 1% mai bun în 100 de feluri." Acesta e genul de atitudine necesară pentru a-ţi realiza visul.

> ***„Este greu să fii 100% mai bun decât concurenţa,***
> ***dar poţi fi cu 1% mai bun în 100 de feluri."***
> ***-Rich Melman***

Să fim serioşi: visurile nu funcţionează decât dacă funcţionezi şi tu. Când vine vorba de succes, nu există scări rulante pe care le poţi lua până în vârf. Trebuie să urci tu, iar asta înseamnă să munceşti din greu. Autorul şi editorialistul de afaceri Dale Dauten oferă acest sfat direct: „Dacă vrei să fii creativ în compania ta, în cariera ta, în viaţa ta, tot ceea ce este necesar e un pas simplu... cel în plus. Când întâlneşti un plan familiar, trebuie să adresezi doar o întrebare: ce altceva putem face?"

Realizarea unui vis necesită muncă din greu. Pentru a avea succes, va trebui să faci mai multe – mai multe faţă de ce ai vrea, mai multe decât competiţia, mai multe decât crezi că eşti capabil. Trebuie să trăieşti aceste cuvinte ale lui William Arthur Ward:

Voi face mai multe decât să aparţin – voi participa.
Voi face mai multe decât să-mi pese – voi ajuta.
Voi face mai multe decât să cred – voi practica.
Voi face mai multe decât să fiu corect – voi fi cumsecade.
Voi face mai multe decât să iert – voi uita.
Voi face mai multe decât să visez – voi munci.
Voi face mai multe decât să predau – voi inspira.
Voi face mai multe decât să câştig – voi îmbogăţi.
Voi face mai multe decât să dăruiesc – voi sluji.
Voi face mai multe decât trăiesc – mă voi dezvolta.
Voi face mai multe decât să sufăr – voi triumfa.

Nu poţi să faci ceea ce e cel mai uşor şi să realizezi visul. Trebuie să faci mai multe. Trebuie să faci orice este necesar.

Chiar dacă te va costa foarte mult să îţi realizezi visul, recompensele merită efortul. Părintele fondator al Americii, Thomas Paine a scris *The American Crisis*, „Cu cât este mai greu conflictul, cu atât mai glorios va fi triumful. Ceea ce obţinem prea ieftin, stimăm prea puţin; arătăm afecţiune doar pentru ceea ce aduce valoare tuturor lucrurilor."

Răspunderea la Întrebarea Costului îi separă pe cei neinteresaţi de cei ataşaţi. E nevoie de mult curaj pentru a renunţa la ceva ce iubeşti. E nevoie de mult ataşament şi muncă pentru a plăti preţul pentru un vis. Şi chiar dacă plăteşti preţul, nu există garanţia că îţi vei împlini visul. Totuşi, eu îţi garantez că daca *nu* plăteşti preţul *nu îl vei* împlini. Pentru a avea succes, trebuie să îţi asumi acel risc. Trebuie să pui sub semnul întrebării circumstanţele actuale şi să ieşi din zona ta de confort. Trebuie să dai tot ce ai – şi încă ceva.

DISPUNEREA DE A PLĂTI

Asta a făcut Terry Fox. În 1977, când a avut 18 ani, a fost diagnosticat cu cancer osos. Ca rezultat, i s-a amputat piciorul drept. În timp ce se recupera şi urma şedinţele de chimioterapie, şi-a dat seama cât de mulţi oameni suferea de cancer, în special copii. Inspirat de povestea altui supravieţuitor de cancer care a alergat la Maratonul New York City, Fox a început să alerge cu ajutorul unei proteze la picior. În scurt timp a visat să facă ceea ce părea imposibil: să alerge pe teritoriul Canadei pentru a strânge bani pentru studiul cancerului.

A început să se pregătească. A alergat mai mult de 5.000 de km într-o perioadă de antrenament de 18 luni. Din cauză că protezele nu erau foarte sofisticate pe atunci, îl costa mereu. După fiecare sesiune de antrenament, ceea ce i-a mai rămas din picior era plin de chisturi şi răni deschise. Cu toate acestea, era de neoprit.

Pe 12 aprilie 1980, Fox a început ceea ce avea să se numească Maratonul Speranţei pe coasta Atlanticului, în apropiere de St. John's, Newfoundland. În fiecare zi alerga în jur de 40-50 de km. La început, eforturile sale au beneficiat de puţină atenţie. La începutul lunii mai, când intra în Nova Scotia, puţini oameni l-au întâmpinat. La începutul lunii iunie, a fost la fel. Totuşi, el a continuat să alerge. Când cineva l-a întrebat cum făcea ca să continue să alerge cu mii de kilometri rămaşi, el a răspuns: „Continui să alerg până la următorul stâlp de telefon!"

Până la sfârşitul lunii iunie, începuse să se răspândească vestea despre eforturile sale. Donaţiile au început să vină. S-a întâlnit cu prim-ministrul Pierre Trudeau. S-a scris şi un cântec în onoarea lui Fox. Organizaţiile de ştiri au făcut reportaje despre progresul său.

Fox a alergat pentru 143 de zile pe o distanţă de peste 5.000 de kilometri. El a fost dispus să răspundă la Întrebarea Costului. El a fost dispus să plătească preţul. Apoi, pe 1 septembrie 1980, a trebuit să se oprească în Thunder Bay, Ontario, din cauză că ceea ce credea că era o răceală, s-a dovedit a fi cancer – de data aceasta la plămâni.

„Oamenii au crezut că treceam prin Iad," a spus Fox. Poate că aşa era, în mare parte, dar tot făceam ceea ce doream, iar visul meu se împlinea."

Terry a învins cancerul prima oară, când i s-a amputat piciorul, şi se aştepta să o facă din nou. La o conferinţă de presă de la scurt timp după ce s-a oprit din lunga sa cursă, Terry a spus: „Câţi oameni fac ceva în care cred cu adevărat? Mi-aş dori ca toţi oamenii să realizeze că orice este posibil dacă încerci. Visurile se împlinesc atunci când oamenii încearcă." El voia să îşi realizeze visul de a termina Maratonul Speranţei. De fapt, când membrii echipei de hochei Toronto Maple Leafs i-au propus să termine cursa pentru el, el a refuzat. Dar el nu a învins niciodată cancerul. În mai puţin de un an, a murit.

Spiritul determinat al lui Terry Fox continuă să trăiască. Chiar dacă nu a fost în stare să îşi termine cursa, visul său a fost realizat fără el. Chiar înainte ca Terry să moară, s-a planificat o strângere de fonduri

anuală Terry Fox pentru a comemora Maratonul Speranţei şi să strângă bani pentru cercetările despre cancer. Primul a fost organizat în 1981, a atras 300.000 de participanţi din Canada şi a strâns 3.5 milioane de dolari. În prezent, o strângere de fonduri anuală se organizează în ţări din jurul lumii. Până acum, peste 400 de milioane de dolari s-au strâns pe plan mondial pentru cercetările pentru cancer prin Fundaţia Terry Fox.

Ce eşti dispus să plăteşti pentru visul tău? Ai curajul să răspunzi la Întrebarea Costului? Eşti dispus să trăieşti fără frică, asemenea lui Terry Fox? Eşti dispus să plăteşti preţul chiar dacă eşti nesigur dacă va fi destul pentru a-ţi cumpăra visul? Sper că răspunsul este „da”.

POŢI RĂSPUNDE AFIRMATIV LA ÎNTREBAREA COSTULUI: SUNT DISPUS SĂ PLĂTESC PREŢUL PENTRU VISUL MEU?

Cât valorează visul tău? Asta trebuie să descifrezi dacă eşti nesigur în legătură cu răspunsul tău la Întrebarea Costului. Trebuie să iei în calcul costul.

În primul rând, caută pe cineva cu experienţă în domeniul tău de interes. Cere-i să îţi ofere informaţii şi sfaturi despre ceea ce e necesar pentru a avea succes în acel domeniu.

În continuare, petrece timp gândindu-te la următoarele întrebări şi notează răspunsurile:

Cât sunt dispus să plătesc pentru visul meu?

Cât de repede sunt dispus să plătesc?

Cât de des sunt dispus să plătesc?

Cum voi gestiona criticile pe care le voi înfrunta?

Cum îmi voi depăşi fricile?

Cât de mult sunt dispus să muncesc?

Ce *nu* sunt dispus să plătesc? (Reţine că unele preţuri sunt prea mari.)

Nu uita: cu cât este mai mare visul, cu atât mai mare este costul. Dacă nu eşti dispus să plăteşti costul aferent, trebuie să îţi schimbi visul sau să schimbi cât eşti dispus să plăteşti.

CAPITOLUL 8
Întrebarea tenacităţii:
Mă apropii de visul meu?

Simpla posesie a unei viziuni nu e acelaşi lucru cu trăirea ei şi nici nu
îi putem încuraja pe alţii să facă asta dacă nici noi nu înţelegem şi urmăm
adevărurile sale... Să fii binecuvântat cu viziuni nu este destul... trebuie să le şi trăim!
-High Eagle

H. Jackson Brown, autorul cărţii *Life's Little Instruction Book*, spune că sunt două reguli ale perseverenţei: „Regula #1: Mai fă un pas. Regula #2: Când nu mai poţi să faci un pas, revino la Regula #1." De asta este necesar pentru a realiza un vis: voinţa de a mai face un pas, chiar dacă nu eşti convins că poţi. Oamenii care îşi trăiesc visurile refuză să renunţe, ştiind că dacă continuă să facă mici progrese în fiecare zi, îşi pot mări şansele ca ceva să se întâmple în favoarea lor. Ei răspuns afirmativ la Întrebarea Tenacităţii: Mă apropii de visul meu?

„Regula #1: Mai fă un pas.
Regula #2: Când nu mai poţi să faci un pas, revino la Regula #1."
-H. Jackson Brown

O IMAGINE A TENACITĂŢII

Studiază vieţile liderilor şi antreprenorilor şi vei vedea că toţi împărtăşesc această calitate a tenacităţii. În ciuda circumstanţelor negative, obstacolelor şi nedreptăţilor, ei persevereză. Ei se apropie de visurile lor în fiecare zi.

Recent am aflat de povestea Elizabethei Keckly, un model al tenacităţii. Ea s-a născut în sclavie în 1818 în Virginia şi în scurt timp a avut parte de o viaţă plină de greutăţi şi abuzuri. A fost forţată să aibă grijă de un nou-născut la doar 4 ani şi a fost bătută la cinci ani, când a răsturnat leagănul copilului. A fost separată de tatăl ei, a fost abuzată sexual şi în repetate rânduri, stăpânii ei i-au spus în repetate rânduri că nu va valora niciodată nimic. De la o vârstă fragedă a fost conştientă de necazurile celor care trăiau în sclavie. În autobiografia sa a scris:

> Când am avut 7 ani, am fost martoră pentru prima oară la vânzarea unei fiinţe umane... Stăpânul şi-a cumpărat porcii pentru iarnă, pentru care nu a putut să plătească integral. Pentru a scăpa de această ruşine, a trebuit să îşi vândă unul dintre sclavi. Micul Joe, băiatul bucătarului, a fost selectat ca victimă. I s-a ordonat mamei sale să-l îmbrace în hainele de duminică şi să îl trimită în casă. A venit cu faţa senină, pus pe cântar şi vândut, asemenea porcilor, pe un preţ mic pe kilogram. Mamei sale nu i s-a spus nimic de tranzacţie, dar avea suspiciunile ei. Când fiul ei a pornit spre Petersburg în car, a început să priceapă adevărul, iar ea s-a rugat ca băiatul să nu îi fie luat; dar stăpânul a redus-o la tăcere spunându-i că îl duceau în oraş cu carul şi că se va întoarce dimineaţa. A venit dimineaţa, dar micul Joe nu s-a întors. Dimineaţă după dimineaţă a trecut, iar în cele din urmă, mama a mers în mormânt fără să-şi mai vadă copilul. Într-o zi a fost biciuită pentru că îşi plângea fiul pierdut. Colonelului Burwell [stăpânul lor] nu-i plăcea să-şi vadă sclavii cu feţe triste.

Keckly a avut o viaţă grea, pe care o descrie ca pe o „şcoală grea". A născut un copil după ce a fost violată de un bărbat alb. Adesea trebuia să facă munca a trei oameni. Dar era şi extrem de tenace şi a profitat din plin de oportunităţile ei. A învăţat să citească şi să scrie. Şi-a dezvoltat talentul de croitoreasă, după ce a învăţat de la mama ei la şase ani. Şi-a dezvoltat o minte pentru afaceri, pe care a folosit-o în cele din urmă să îşi schimbe viaţa.

Keckly a crescut într-o zonă rurală. Totuşi, când familia pe care o slujea s-a mutat în oraşul Petersburg, Virginia, ceva important s-a întâmplat: Keckly, care avea douăzeci de ani, a văzut potenţialul de a deveni o antreprenoare. Aproape jumătate din populaţia oraşului Petersburg era de culoare, iar aproape o treime dintre ei erau liberi. Cât s-a plimbat prin oraş, a descoperit că mulţi oameni de culoare care erau liberi erau femei singure care deţineau proprietăţi şi aveau propriile afaceri. Keckly a văzut posibilităţi pentru ea pentru că până atunci s-a perfecţionat în calitate de croitoreasă de cel mai înalt calibru.

Un vis a început să încolţească în ea. Mereu pragmatistă, până în acel moment, Keckly a profitat din plin de viaţa sa ca sclavă, trecând peste abuzuri, muncind din greu şi trăind integru. Acum, pentru prima oară, ea a luat în considerare posibilitatea ca într-o bună zi să devină liberă şi să muncească pentru ea însăşi. Profesoara de la Harvard, Jennifer Fleischner observa: „În aceste femei de culoare muncitoare, de clasă mijlocie, Lizzy a putut vedea posibilităţi dincolo de sclavie pentru cineva ca ea. Cu gustul autonomiei pe buze – niciodată nu a mai avut atâta libertate de mişcare sau gândire ca în Petersburg – a început să-şi dorească mai multe."

Altă relocare – de data asta în St. Louis, Missouri, la vârsta de 29 de ani – a făcut ca visul lui Keckly să devină şi mai puternic. Familia pe care o slujea trecea prin momente dificile, aşa că pentru a câştiga bani, a început să confecţioneze rochii nu doar pentru femeile din acea familie, ci şi pentru alte doamne importante din acel oraş.

„Cu acul meu," îşi aminteşte Keckly, „Am hrănit gurile a 17 persoane vreme de doi ani şi cinci luni." Din ce în ce mai multă independenţă – atât legală, cât şi economică – îi umplea mintea.

Când i-a menţionat stăpânului subiectul cumpărării libertăţii sale, el a refuzat să discute asta şi i-a ordonat să nu mai vorbească niciodată despre asta. Dar în acel moment visul era mult prea important şi nu avea de gând să se dea bătută. Acelaşi spirit al tenacităţii care a ajutat-o să supravieţuiască greutăţilor l-a concentrat pe dorinţa ei de a-şi cumpăra libertatea pentru ea şi fiul ei. „Nu puteam fi refuzată," a notat Keckly, „pentru că speranţa arăta către un viitor mai liber şi o viaţă mai bună." O dată, când a reluat subiectul, stăpânul ei i-a dat un dolar de argint şi i-a spus să ia feribotul peste râu, până în Illinois, un stat liber. El îi sugera să fugă, dar ea a refuzat.

„Conform legilor statului, sunt sclava ta – tu eşti stăpânul meu," i-a spus stăpânului său, „şi voi fi eliberată conform legilor pe care le are ţara mea."

În cele din urmă, când situaţia familiei devenise disperată, stăpânul ei îi spuse un preţ: 1.200$. Era o sumă enormă, poate echivalentul a 25.000$ de acum, dar asta nu a oprit-o pe Keckly. Indiferent de suma pe care ar fi spus-o stăpânul ei, ea ar fi găsit o cale pentru a plăti. Nici un preţ nu este prea mare pentru un vis al unei persoane cu tenacitatea ei.

La început, ea plănuise să călătorească până la New York pentru a cere unei organizaţii caritabile să-i împrumute banii. Dar, spre surprinderea ei, femeile cărora le făcuse rochii i-au venit în ajutor, dându-i fiecare câţi bani au putut.

Pe 13 noiembrie 1855, Elizabeth Keckly şi-a cumpărat libertatea ei şi a fiului ei. În autobiografia sa a scris:

> Cei 1.200 de dolari au fost strânşi, iar în cele din urmă, fiul meu şi cu mine eram liberi. Liberi, liberi! Ce sunet glorios are acest cuvânt. Liberi! Lupta amară era sfârşită. Liberi! Sufletul putea merge în Rai şi la Dumnezeu fără lanţurile care să-i încetinească zborul sau să-l tragă în jos. Liberi! Lumea avea o privelişte mai luminoasă, iar stelele păreau să cânte de bucurie. Da, liberi! Liberi conform legilor omului şi zâmbetului Domnului – Raiul să-i binecuvânteze că m-au făcut aşa!

Chiar dacă banii au fost oferiţi în dar, Keckly i-a acceptat doar împrumut. A muncit din greu vreme de cinci ani în St. Louis şi a înapoiat fiecare cent.

O CARIERĂ DINCOLO DE SCLAVIE

Libertatea era doar jumătate din visul lui Keckly. Cealaltă jumătate era să devină o afaceristă de suces. Pentru a realiza asta, s-a mutat prima oară la Baltimore şi apoi în Washington D.C., unde a început să lucreze în calitate de croitoreasă de rochii. Datorită talentelor sale excepţionale de croitorie, abilităţilor de socializare şi recomandările pozitive pe care le-a primit de la clientele din St. Louis, în scurt timp avea destul de mult de lucru. Avea succes cu adevărat! Apoi, îi venise în minte un vis şi mai măreţ.

„De când am ajuns în Washington," explica Keckly, „am avut o mare dorinţă pentru a lucra pentru doamnele de la Casa Albă, iar pentru a realiza acest lucru, eram pregătită să fac aproape orice sacrificiu." Nu exista nici o femeie mai vizibilă în Statele Unite pentru care putea face rochii decât pentru Prima Doamnă. A continuat să muncească, profitând din plin de referinţele verbale. Într-un an şi-a realizat obiectivul. Keckly a devenit croitoreasă exclusivă, consultantă de modă şi uneori cameristă pentru Mary Todd Lincoln, începând a doua zi după instituirea în funcţie a lui Abraham Lincoln. A devenit şi prietenă apropiată şi confidentă a doamnei Lincoln. Keckly a consolat-o pe Lincoln când fiul ei, Willie murise. După ce preşedintele fusese asasinat, când a fost întrebată „Nu doriţi pe nimeni, doamnă Lincoln, care să fie alături de dumneavoastră în această tragedie?", Prima Doamnă a răspuns: „Ba da, chemaţi-o pe Elizabeth Keckly." Lincoln se simţea alinată de ea. Ani de zile după moartea preşedintelui, adesea o descria pe Keckly ca fiind cea mai bună prietenă.

Afacerea Elizabethei Keckly a înflorit în Washington. La un moment dat, era atât de ocupată, încât şi-a deschis un al doilea atelier. În ultimii ani ai săi, a devenit cunoscută ca profesoară de croitorie. A făcut tot ce a visat – şi mult mai multe decât o credeau alţii capabilă. S-a bucurat enorm când în anii de după Războiul Civil, s-a descurcat mai bine din punct de vedere financiar decât copiii foştilor ei stăpâni. Dacă cineva i-ar fi adresat Întrebarea Costului – Sunt dispus să plătesc preţul pentru visul meu? – fără îndoială că ar fi răspuns un da răsunător.

VISUL TĂU TE FACE MAI PUTERNIC SAU MAI SLAB?

Cum este în cazul tău? Cum răspunzi tu la Întrebarea Tenacităţii? Tu te apropii de visul tău? Faci paşi înainte? Ai tenacitatea să mergi mai departe? Sau atunci când lucrurile devin mai grele – şi cu siguranţă că vor fi – mai mult ca sigur că te vei da bătut? Ralph Waldo Emerson observa: „Marea majoritate a oamenilor este o grămadă de începuturi." Atunci când entuziasmul unei idei noi se diminuează, când pasiunea se răceşte, când şansele împotriva ta se măresc, iar rezultatele se diminuează, când pare ca şi cum succesul e imposibil, îţi vei menţine intensitatea şi vei continua? Eşti tenace? Acesta e însemnul oamenilor care îşi realizează cu adevărat visul.

> ***„Marea majoritate a oamenilor este o grămadă de începuturi."***
> ***-Ralph Waldo Emerson***

Calvin Coolidge, al 30-lea preşedinte al Statelor Unite afirma: „Persistenţa şi determinarea de sine stătătoare sunt omnipotente. Sloganul „continuă să mergi înainte" a rezolvat şi mereu va rezolva problemele rasei umane." Tenacitatea este soluţia multor probleme pe care le vei întâlni pe drumul către visul tău. Ia în considerare faptul că Amiralul Robert Peary a încercat să ajungă la Polul Nord de şapte ori înainte să reuşească. Oscar Hammerstein a produs cinci spectacole pe Broadway care nu au avut succes înainte să producă *Oklahoma*, care a fost văzut de peste 4,5 milioane de oameni în timpul a 2.212 reprezentaţii. Thomas Edison a eşuat de 10.000 de ori încercând să inventeze becul incandescent înainte să creeze unul care a şi funcţionat. Pentru a-ţi realiza visul, va trebui să îţi dezvolţi abilitatea de a continua atunci când alţii renunţă. Trebuie să îţi dezvolţi tenacitatea!

CONTINUĂ SĂ LUPŢI PENTRU VISUL TĂU

Preşedintele Woodrow Wilson spunea despre importanţa visurilor: „Creştem prin visuri. Toţi indivizii mari sunt visători. Ei văd lucrurile în lumina caldă a unei zile de primăvară sau în focul roşu al unei lungi seri de iarnă. Unii dintre noi lasă acele visuri extraordinare să moară, dar alţii le hrănesc şi le protejează; le nutresc în timpul zilelor rele până le aduc în lumina soarelui şi a luminii, care mereu vin pentru cei care cred cu sinceritate că visurile li se vor îndeplini." Dacă vrei să devii cineva care nutreşte un vis până se adevereşte, atunci trebuie să munceşti în continuare, să lupţi, să te apropii de visul tău. Pentru a face asta, reţine următoarele:

1. PENTRU A TE APROPIA DE VISUL TĂU... RECUNOAŞTE CĂ A RENUNŢA DEPINDE MAI MULT DE CINE EŞTI DECÂT DE UNDE TE AFLI

Toată lumea înfruntă dificultăţi când lucrează pentru un vis. Atunci când cineva eşuează, poate inventa scuze pentru ce nu a mers cum trebuie, cum s-a întâmplat neprevăzutul, cum cineva l-a dezamăgit, cum circumstanţele au conspirat împotriva lui. Dar realitatea este că lucrurile externe nu îi opresc pe oameni, ci ceea ce se întâmplă în interiorul lor. Cei mai mulţi oameni se opresc pe ei înşişi din atingerea potenţialului.

Cei mai mulţi oameni se opresc pe ei înşişi din atingerea potenţialului.

Oamenii care îşi realizează visurile nu au o cale mai uşoară decât cei care nu le realizează. Gândeşte-te la Elizabeth Keckly. Aproape tot lucra împotriva ei, dar a avut succes în realizarea visurilor. Nu ar trebui să inventăm scuze. În schimb, atitudinea noastră ar trebui să fie asemenea talentatului artist şi inventator Leonardo da Vinci, care a declarat: „Obstacolele nu mă pot zdrobi. Fiecare obstacol duce la o rezolvare. Cel care este axat pe o stea nu se răzgândeşte." Trebuie să ai mentalitatea de a urma tenace un vis. Singura garanţie pentru eşec este să încetezi să mai încerci. Nu există nici o barieră insurmontabilă în afara lipsei noastre înnăscute de persistenţă.

Există o legendă despre un soldat care a fost trimis la Curtea Marţială în faţa lui Alexandru cel Mare. Fiind de părere că verdictul era nedrept, soldatul a cerut drept de apel. Cuceritorul l-a informat pe soldat că nu era nimeni mai înalt în rang ca el căruia să îi cedeze cazul. „În acest caz," a răspuns soldatul, „cer drept de apel de la Alexandru cel Mic, la Alexandru cel Mare."

Poate că povestea nu este adevărată, dar totuşi arată către un adevăr pe care trebuie să îl înfruntăm. În fiecare dintre noi există un sine mai mic şi un sine mai mare care se luptă pentru supremaţie. Cel mic ne duce către înfrângere, iar cel mare spre victorie. Iată la ce mă refer:

Sinele mic ne spune: „Nu cred în tine
destui oameni. Nu vei reuşi niciodată."

Sinele mare ne spune: „Încrederea mea
în mine este suficientă; pot reuşi."

Singura garanţie pentru eşec este să încetezi să mai încerci.

Tawni O'Dell, autorul cărţii *Back Roads*, o carte aleasă de către Oprah Book Club, şi-a acordat atenţie sinelui mai mare când a remarcat: „Nu renunţa niciodată la visul tău... Perseverenţa este extrem de importantă. Dacă nu ai dorinţa şi încrederea în tine pentru a continua să încerci după ce ţi s-a spus că ar trebui să renunţi, nu vei reuşi niciodată."

Sinele mic spune: „Durează prea mult
să îţi realizezi visul.”

Sinele mare spune: „Visurile
se realizează câte o zi pe rând.”

Jurnalul lui Cristofor Columb arată că el îşi hrănea sinele mare şi îşi înfometa sinele mic în timp ce trecea prin furtuni dure, avea de-a face cu nave avariate, înfrunta pierderi şi se temea de răscoale. Zi după zi, intrările din jurnal erau asemănătoare: „În această zi am navigat mai departe.”

Sinele nostru mic spune: „Destul e destul!
Ai suferit destule lovituri.”

Sinele mare ne spune; „Am ajuns
prea departe să renunţ.”

Scriitorul H. E. Jensen cu siguranţă că şi-a ascultat sinele mare când a spus: „Omul care învinge poate că a fost eliminat de câteva ori, dar nu l-a auzit pe arbitru.”

Sinele nostru mic spune: „Nu ai puterea
să îţi păstrezi visul.”

Sinele nostru mare spune: „Rezistă mai un pic;
ora cea mai întunecată este cea de dinaintea răsăritului.”

Scriitoarea Harriet Beecher Stowe s-a supus sinelui mare şi a spus: „Când ajungi într-o situaţie dificilă şi toate merg împotriva ta, până pare destul de greu încât nu ai mai putea rezista un minut mai mult, nu renunţa atunci, pentru că exact acela este momentul şi locul în care roata se întoarce.”

„Omul care învinge poate că a fost eliminat de câteva ori,
dar nu l-a auzit pe arbitru.”
-H. E. Jensen

Când lucrurile merg prost, când obstacolele par prea mari, când dificultăţile ajung să fie prea multe, când visul tău pare să fie imposibil de departe, treaba ta este să mergi mai departe. Dacă te vei opri, nu va fi din cauza a ceea ce se întâmplă în jurul tău. Va fi din cauza a ceea ce se întâmplă în interiorul tău. E probabil ca succesul să fie mai aproape decât crezi. Continuă să mergi mai departe.

2. PENTRU A TE APROPIA DE VISUL TĂU... ÎMBUNĂTĂŢEŞTE-ŢI VOCABULARUL

În timpul anilor 1970, încercam să îmi rezolv nişte chestiuni dificile de leadership, lunile treceau, iar eu nu puteam găsi răspunsuri. Simţeam că voiam să renunţ. Dar eu nu am fost făcut să renunţ – urăsc prea mult să pierd. Într-o zi, din exasperare, am luat un dicţionar şi am căutat definiţia cuvântului *renunţare*. Am citit definiţia şi am petrecut câteva minute gândindu-mă la acea opţiune. Pur şi simplu nu am putut să o fac. Într-un act simbolic de sfidare, am luat foarfeca şi am tăiat cuvântul din dicţionar – şi din vocabularul meu. Voiam să fac orice era necesar pentru a avea succes. Acea decizie nu a făcut ca nici o problemă de-a mea să dispară, dar cu siguranţă mi-a fortificat abordarea.

Dacă vrei să îţi realizezi visul, trebuie să fii atent la ceea ce spui. Scriitorul francez Emile de Girardin a scris despre puterea cuvintelor: „Puterea cuvintelor este imensă. Cuvintele atent alese au oprit armate, au schimbat înfrângerile în victorii şi au salvat imperii.” Cuvintele pe care le foloseşti au puterea de a te apropia sau îndepărta de visul tău. Uită-te la diferenţele dintre următoarele declaraţii:

NU POT FACE	POT FACE
Nu am mai făcut asta înainte.	Avem oportunitatea să fim primii.
Nu avem resursele necesare.	Necesitatea alimentează invenţia.
Nu avem destul timp.	Ne vom schimba modul de lucru.
Am încercat deja asta.	Am învăţat din experienţă.
Este o pierdere de timp.	Gândeşte-te la posibilităţi.
Nu avem experienţa necesară.	Hai să luăm legătura cu cei care au.
Vânzătorii noştri nu vor aşa ceva.	Hai să le arătăm oportunităţile.
Nu avem destui bani.	Poate e ceva la care putem renunţa.
Ducem lipsă de personal.	Suntem o echipă eficientă şi înfometată.
Nu avem echipamentele necesare.	Poate că îl putem închiria.
Nu va fi mai bine niciodată.	Vom mai încerca o dată.
Lasă pe altcineva să se ocupe de asta.	Sunt pregătit să învăţ ceva nou.
Este prea radical.	Hai să riscăm.
Clienţii nu vor cumpăra.	Le place şi vor înţelege.
Nu este treaba mea.	Mă bucur să-mi asum responsabilitatea.
Nu pot!	Da, pot!

Dacă te auzi spunând că nu poţi face ceva, atunci nu vei fi în stare să o faci – chiar dacă ai talentul, timpul, resursele, strategia şi oamenii necesari pentru a realiza acel lucru. Doar cei care spun că pot, o fac. Să spui că ai încredere în tine însuţi nu îţi va garanta succesul, dar să spui că *nu* crezi în tine însuţi îţi va garanta eşecul.

> ***Să spui că ai încredere în tine însuţi nu îţi va garanta succesul, dar să spui că* nu *crezi în tine însuţi îţi va garanta eşecul.***

Îmi place perspectiva lui Bill Boeing, care a fondat Boeing Aircraft în 1916. Pe o placă de la fostul sediu central al companiei stă scris un citat al său: „Nu este de datoria nimănui să respingă orice idee nouă sub pretextul că „nu poate fi realizată". Treaba noastră este să cercetăm şi să experimentăm la nesfârşit, să ne adaptăm laboratoarele de producţie cât mai repede posibil, să nu lăsăm nici o nouă îmbunătăţire a zborului şi a echipamentelor de zbor să treacă pe lângă noi." Această atitudine i-a menţinut visul şi compania Boeing vii pentru mai mult de 90 de ani!

3. PENTRU A TE APROPIA DE VISUL TĂU... RECUNOAŞTE CĂ AŞTEPTAREA PENTRU CA TOTUL SĂ FIE PERFECT ESTE GREŞITĂ

Comediantul Jonathan Winters îndemna: „Dacă barca ta nu vine la tine, înoată la ea." Prea mulţi oameni stau pe docuri aşteptând. Ei vor ca barca să fie în locul ei, schela la locul ei, vremea să fie bună şi o invitaţie gravată înainte să fie dornici să urce la bord! Nu se va întâmpla niciodată. De ce? Pentru că visurile noastre nu vin către noi. Noi trebuie să mergem înspre ele.

> ***„Dacă barca ta nu vine la tine, înoată la ea."***
> ***-Jonathan Winters***

Jack Canfield, în cartea sa minunată *The Success Principles: How to Get from Where You Are to Where You Want to Be*, scria:

E momentul să încetezi să mai aştepţi pentru
Perfecţiune
Inspiraţie
Permisiune
Reasigurare
Cineva să se schimbe
Să vină persoana potrivită să vină
Copiii să plece de acasă
Un horoscop favorabil
Noul guvern să vină în parlament
Absenţa riscului
Cineva să te descopere
Un set clar de instrucţiuni
Mai multă încredere în sine
Să dispară durerea

Cu alte cuvinte, condiţiile nu vor fi niciodată perfecte pentru ca tu să îţi urmezi visul. De fapt, condiţiile nu vor părea deloc favorabile. Continuă să mergi înainte oricum. Fii tenace în angajamentul pentru acţiune.

4. PENTRU A TE APROPIA DE VISUL TĂU... SCHIMBĂ-ŢI GÂNDIREA

Dacă vei compara gândirea oamenilor care renunţă uşor, cu oamenii care merg mai tenace mai departe în urmarea visurilor lor, poţi ghici care va fi una dintre cele mai mari diferenţe? Oamenii de succes nu îşi petrec majoritatea timpului gândindu-se la ceea ce ar trebui făcut. În schimb, ei petrec de două ori mai mult timp reflectând la ceea ce au realizat deja şi la cum sunt capabili să realizeze ceea ce şi-au propus.

Îmi place felul prin care exprimă această idee fostul antrenor de baschet de la UCLA, John Wooden: „Lucrurile se petrec cu bine pentru oamenii care profită cel mai bine de cum s-au petrecut lucrurile." Oamenii de succes sunt pozitivi. Ei cred că pot face lucruri. În mare parte, lor le place ceea ce fac. Acele lucruri sunt importante pentru că urmarea unui vis este o călătorie plină de obstacole. Este la deal. Are multe înfundături. Doar cei care gândesc corect au succes.

„Lucrurile se petrec cu bine pentru oamenii care profită cel mai bine de cum s-au petrecut lucrurile."
-John Wooden

Cea mai mare breşă dintre oamenii de succes şi oamenii care nu au succes este cea a gândirii. Oamenii de succes gândesc diferit faţă de cei fără succes, în special în ceea ce priveşte eşecul. Ei văd asta ca fiind o parte obişnuită a succesului şi trec peste ea. Jonas Salk, fizician, cercetător ştiinţific şi creatorul vaccinului pentru poliomielită, observa:

> Analizând experienţa unui experimentalist, tot ceea ce faci este, într-un fel, de succes. Este să îţi spui ce să nu faci, precum şi ce să faci. Adesea merg în laborator , iar oamenii îmi spun că ceva nu a funcţionat. Eu le spun: „Perfect, am făcut o mare descoperire!" Dacă aţi crezut că va funcţiona şi nu a funcţionat, asta îţi spune la fel de multe ca şi cum ar fi funcţionat. Atitudinea mea nu este una a capcanelor, ci una a provocărilor şi a „Ce îmi spune natura?".

Acea tenacitate vine de la gândirea corectă. Şi este emblema oamenilor de succes. Ei continuă să încerce, să înveţe, să meargă înainte. Ei câştigă lupta în minţile lor, iar asta se revarsă apoi în ceea ce fac. Ei demonstrează acelaşi tip de atitudine pe care o demonstra şi inventatorul Thomas Edison când a spus: „Când decid că un rezultat merită obţinut, mă apuc să fac încercare după încercare până apare." Dacă vrei să mergi în continuare către visul tău, vei avea nevoie de o atitudine similară.

5. PENTRU A TE APROPIA DE VISUL TĂU... RECUNOAŞTE CĂ RESURSELE PENTRU VISUL TĂU SE OPRESC ATUNCI CÂND TE OPREŞTI ŞI TU

Există o relaţie puternică între mişcarea noastră către visurile noastre şi resursele de care avem nevoie să devină disponibile pentru noi. De prea multe ori vrem să vedem resursele sau să le avem în mână înainte să începem să mergem înainte. Dar când facem asta nu avem nici resursele şi nici mişcarea. În schimb, trebuie să fim asemenea melcului dintr-o poveste umoristică. El urca pe un pom într-o zi rece de februarie. În timp ce urca încet, un vierme şi-a scos capul dintr-o crăpătură şi i-a spus: „Îţi iroseşti energia. Nu este nici un măr în acolo sus."

„Nu," a răspuns melcul în timp ce urca în continuare, „dar va fi atunci când voi ajunge acolo!" Povestea este răsuflată, dar sentimentul este adevărat. Doar privind înainte vom avea oportunitatea de a primi ceea ce ne este necesar pentru a avea succes.

În 1955, fratele meu Larry şi cu mine am fondat EQUIP, o organizaţie nonprofit care a format mai mult de 2 milioane de lideri din jurul lumii. La un eveniment din Pebble Beach care a celebrat cea de-a zecea aniversare a organizaţiei, am avut ocazia să vorbesc în faţa a trei sute de donatori către EQUIP. În timp ce mă uitam la feţele oamenilor care s-au dedicat financiar visului de a forma lideri pe plan internaţional, am realizat, am realizat că nu ştiam decât 25 dintre ei când s-a înfiinţat EQUIP. Mai mult de 90% dintre aceşti oameni-cheie – şi resursele pe care le furnizează – au apărut în peisaj *după* ce am început să mergem înainte. Nu am lansat EQUIP pentru că *aveam* deja resursele necesare, ci am lansat EQUIP pentru că *aveam nevoie* de acele resurse.

> ***„Efortul îşi emite răsplata după ce o persoană refuză să renunţe."***
> ***-W. Clement Stone***

Aşa funcţionează întotdeauna. Viziunea nu urmează după resurse. Se întâmplă exact invers. Prima oară avem visul, apoi trebuie să mergem înainte. Apoi – şi numai apoi – urmează oamenii şi resursele. Un om de afaceri şi autor, W. Clement Stone a spus: „Efortul îşi emite răsplata după ce o persoană refuză să renunţe."

6. PENTRU A TE APROPIA DE VISUL TĂU... PUNE ÎN PRACTICA REGULA LUI CINCI

Milioane de oameni, inclusiv eu, am fost inspiraţi de poveştile din cărţile lui Mark Victor Hansen şi Jack Canfield, Chicken Soup for the Soul. Cred că cei mai mulţi oameni ar presupune că editorii le spărgeau uşile pentru oportunitatea de a scoate acele cărţi pe piaţă. Nici o şansă! A fost o luptă grea. Hansen şi Canfield au întâmpinat dificultăţi în a face pe cineva interesat de publicarea primei cărţi. Apoi, când cartea era imprimată, au întâmpinat dificultăţi în găsirea cumpărătorilor. S-au documentat destul de mult şi au vorbit cu mulţi autori de succes. Dar ceea ce i-a ajutat în cele din urmă să treacă peste această situaţie a fost un sfat de la un învăţător pe nume Scolastico, care le-a spus: „Dacă vei merge în fiecare zi la un copac foarte mare şi vei lovi de cinci ori cu un topor foarte ascuţit, în cele din urmă, indiferent de cât de mare ar fi copacul, va cădea."

De la acel sfat, autorii au dezvoltat ceea ce ei numesc „regula lui cinci”. În fiecare zi au făcut cinci lucruri specifice care să îi apropie mai mult de visul lor de a vinde cărţi. Ei au scris:

> Cu obiectivul de a pune *Chicken Soup for the Soul* în topul listei best-seller din *New York Times*, a însemnat să avem cinci interviuri la radio sau să trimitem cinci copii pentru recenzii la editori care poate scriau o recenzie sau să sunăm la cinci companii de network marketing şi să-i convingem să cumpere cartea ca un instrument motivaţional pentru echipa de vânzări sau să organizeze un seminar pentru cel puţin cinci oameni şi să vândă cartea în spatele sălii. În unele zile, pur şi simplu trimiteam cinci copii gratuite oamenilor din *Cartea de Adrese ale Celebrităţilor* – oameni ca Harrison Ford, Barbra Streisand, Paul McCartney, Steven Spielberg şi Sidney Poitier. Ca rezultat al acestei activităţi, am ajuns să am o întâlnire cu Sidney Poitier – la solicitarea sa – şi am aflat mai târziu că producătorul show-ului de televiziune *Touched by an Angel* le cerea tuturor oamenilor care lucrau la emisiune să citească *Chicken Soup for the Soul*, pentru a-i pune în „starea corectă de spirit”. Într-o zi am trimis copii ale cărţii tuturor juraţilor de la procesul lui O. J. Simpson. O săptămână mai târziu, am primit o scrisoare frumoasă de la judecătorul Lance Ito care ne mulţumea pentru că ne-am gândit la juraţi, care au fost sechestraţi şi nu au avut voie să se uite la televizor sau să citească ziare. În ziua următoare, patru dintre juraţi au fost văzuţi de către jurnalişti citind cartea, iar asta a condus la o valoroasă campanie de publicitate pentru carte.
>
> Am sunat la oameni care puteau să facă o recenzie pentru carte, am scris comunicate de presă, am sunat la talk-show-uri (la unele la 3 dimineaţa), am oferit copii gratuite la discursurile noastre, le-am trimis la pastori pentru a le folosi în discursurile de la biserică, susţineam discursuri gratuite cu tematica „Chicken Soup for the Soul” la biserici, am susţinut evenimente de semnare de carte la orice librărie care ne găzduia, am oferit companiilor să cumpere en-gros cărţile pentru angajaţii lor, am dus cartea în bazele militare, i-am rugat pe prietenii oratori să vândă carte la discursurile lor, am rugat companiile de seminarii să pună cartea în cataloagele lor şi rugat toţi oamenii apropiaţi să aibă cartea la ei, am vizitat magazine de suveniruri şi i-am rugat să îşi comande cartea – am convins şi benzinăriile, patiseriile şi restaurantele să vândă cartea. A fost extrem de mult efort – un minim de cinci lucruri pe zi, în fiecare zi, zi de zi – vreme de peste doi ani.

Folosirea regulii lui cinci a fost eficientă? Te las pe tine să decizi. Franciza *Chicken Soup for the Soul* are peste 170 de titluri publicate în 41 de limbi şi a vândut peste 112 milioane de copii. Dacă poţi avea şi tu o tenacitate şi consistenţă similară pentru aceeaşi durată de timp, pariez că vei vedea şi tu un progres semnificativ către visul tău!

7. PENTRU A TE APROPIA DE VISUL TĂU... REŢINE CĂ ATUNCI CÂND ŢI-AI EPUIZAT TOATE POSIBILITĂŢILE – NU ESTE AŞA

Acum mulţi ani, am avut o asistentă executivă pe nume Barbara Brumagin. Asemenea asistentei din prezent, Linda Eggers, Barbara era excelentă. Îi voi fi veşnic recunoscătoare pentru serviciile pe care mi le-a oferit în acei ani. Dar îmi aduc clar aminte de un punct de cotitură în ceea ce priveşte evoluţia ei la începutul relaţiei noastre de muncă. Asta s-a întâmplat în ziua în care şi-a dezvoltat o tenacitate care a diferenţiat-o de cei mai mulţi dintre oamenii alături de care am lucrat de-a lungul anilor.

Barbara era asistenta mea de câteva săptămâni când am rugat-o să găsească un număr de telefon al cuiva căruia voiam să îi dau un apel. În câteva minute, Barbara s-a întors în biroul meu şi mi-a spus că nu putea să găsească numărul de telefon. Asta a fost în anii 1980, înainte ca internetul să facă asemenea sarcini mai uşoare.

„Barbara, asta nu e acceptabil,” i-am spus, realizând că natura relaţiei noastre de muncă avea să fie influenţată de ceea ce avea să se întâmple în următoarele minute. „Adu-mi agenda ta; apoi aşează-te lângă mine.”

Am răsfoit paginile agendei cu numerele de telefon căutând un punct de început. Apoi am început să sun. Am urmat calea oriunde m-ar fi dus, notând numere de telefon pe măsură ce făceam asta. Nu a fost o sarcină uşoară, dar după 45 de minute am găsit numărul de telefon pe care îl cerusem. I l-am înmânat şi i-am spus: „Barbara, mereu există o cale de a găsi răspunsul. Este treaba ta să duci sarcina la bun sfârşit. Să nu mai avem încă o dată conversaţia asta." Şi ghici ce! Aşa a şi fost. Poate că nu am obţinut lucrurile atât de repede pe cât mi-aş fi dorit, dar Barbara nu s-a dat bătută niciodată.

Dacă vrei să îţi realizezi visul, nu poţi să te dai bătut. Chiar dacă fiecare cale pare o înfundătură şi pare că ai epuizat fiecare posibilitate, nu e aşa. Mereu sunt alte feluri, alte opţiuni, alte oportunităţi. Chiar dacă nu le vezi chiar acum, ele sunt acolo. Nu te da bătut.

Fost campion la haltere Jack Dempsey a spus: „Un campion este cel care se ridică atunci când nu poate." Eu sunt de părere că oamenii care îşi realizează visurile continuă chiar şi atunci când cred că nu pot. Ei sunt tenace în mod persistent. Ca rezultat, ei se apropie din ce în ce mai mult de visurile lor zi de zi. În unele zile s-ar putea să se apropie doar câţiva centimetri, dar înaintează fără doar şi poate.

> ***„Un campion este cel care se ridică atunci când nu poate."***
> ***-Jack Dempsey***

Un vis nu este doar o viziune care te convinge să o urmezi înspre viitor; ci este şi un instrument de măsurat în fiecare zi şi pentru fiecare efort. Dacă ţi-ai ales visul cu înţelepciune, atunci trebuie să îl urmezi cu tenacitate.

POŢI RĂSPUNDE AFIRMATIV LA ÎNTREBAREA TENACITĂŢII: MĂ APROPII DE VISUL MEU?

Dacă nu te apropii de visul tău, atunci poate că nu eşti destul de tenace pentru a-l urma. Cheia dezvoltării unei tenacităţi mai mari este să te schimbi, nu să lucrezi mai din greu la aceleaşi lucruri. Gândeşte-te la care dintre lucrurile menţionate în acest capitol trebuie să te concentrezi:

Schimbă-ţi gândirea. Eşti convins că nu poţi avea succes? Te descrii pe tine sau ceea ce faci în termeni negativi? Îţi este teamă să începi pentru că nu ai condiţii favorabile? Încetezi să mergi înainte atunci când nu ai resursele necesare? Dacă este aşa, trebuie să îţi schimbi mentalitatea. Ce poţi face azi diferit ca să întrerupi ciclul de gândire negativă?

Schimbă-ţi perspectiva. Ai o mentalitate pe termen scurt despre realizarea visului tău? Te aştepţi la succes în câteva zile, săptămâni sau luni? Reţine, cu cât este mai mare visul, cu atât mai mult va dura. Recalibrează-ţi aşteptările. Creează un orar mai rezonabil pentru a-ţi realiza visul.

Schimbă-ţi obiceiurile de muncă. Adoptă regula lui cinci. Care sunt cele cinci lucruri pe care le poţi face azi pentru a-ţi avansa cauza şi care să te ducă mai aproape de visul tău – indiferent de cât de mic ar fi progresul? Nu uita ce a spus autor şi editorul Robert Collins: „Succesul este suma eforturilor mărunte, repetate zi de zi.”

CAPITOLUL 9
Întrebarea Împlinirii: Activitatea în direcţia visului meu îmi aduce satisfacţie?

Dacă cineva avansează cu încredere în direcţia visurilor sale,
şi se străduieşte să trăiască viaţa pe care şi-a imaginat-o,
va cunoaşte un succes neobişnuit în vremuri obişnuite.
-Henry David Thoreau

Dacă eşti pasionat de visul tău, cel mai probabil ai energia şi interesul necesar pentru a te îndrepta şi a face paşii necesari pentru a-l urma. Dacă răspunzi pozitiv la Întrebarea Costului, atunci eşti pregătit să faci sacrificii pentru a-ţi vedea visul îndeplinindu-se. Dacă ai tenacitate, atunci probabil că nu vei renunţa la visul tău în cazul în care urmărirea devine prea dificilă. Aceste calităţi sunt suficiente pentru a te duce până la capăt? Poate. Dar mai este o întrebare care trebuie adresată, una care demonstrează dacă visul pe care îl urmezi merită tot efortul, timpul şi atenţia pe care i-o acorzi. Trebuie să răspunzi la Întrebarea Împlinirii: Activitatea în direcţia visului meu îmi aduce satisfacţie?

„Asta chiar contează?" poate că vei întreba. „Care este diferenţa atâta vreme cât îmi realizez visul fără să-mi încalc valorile?"

Realizarea unui vis nu se rezuma doar la ceea ce realizezi,
ci şi la cine devii prin acest proces!

Eu sunt de părere că este o diferenţă mare pentru că realizarea unui vis nu se rezumă doar la ceea ce realizezi, ci şi la cine devii prin acest proces! Un vis extraordinar nu este doar o destinaţie. Este un catalizator pentru o călătorie extraordinară. Dacă acea călătorie este potrivită şi poţi răspunde afirmativ la Întrebarea Împlinirii, nu aş merge atât de departe încât să spun că destinaţia nu contează, dar voi spune că dacă nu vei ajunge la visul tău, călătoria tot merită făcută. De ce? Pentru că în sine, călătoria este împlinitoare.

ÎMPLINIRE SAU FRUSTRARE?

Mereu există o breşă imensă între naşterea unui vis şi realizarea acelui vis. Întrebarea pe care trebuie să ţi-o adresezi este dacă va fi o breşă a împlinirii sau a frustrării. Dacă va fi o breşă a frustrării, vei fi nefericit în marea parte a zilelor în care te vei afla în acea breşă. Fiecare zi în care eşti frustrat în loc să fii împlinit, îţi micşorezi şansele de a continua să te îndrepţi către visul tău.

Scriitorul şi expertul în marketing, Seth Godin numeşte această breşă dintre momentul în care îţi propui să faci ceva şi momentul în care chiar începi să vezi rezultate semnificative, „afundarea". A scris şi o carte despre asta. El spune că fiecare persoană ar trebui să încerce să fie cea mai bună din lume la ceea ce face. El e de părere că aceasta este singura cale spre succes. (El argumentează că orice am face care nu are potenţialul de a ne duce pe asemenea culmi este un drum înfundat şi ar trebui abandonat.) Dar pentru a deveni cei mai buni trebuie să trecem prin acea afundătură, care arată ca „o vale urmată de o culme abruptă şi înaltă. Acea culme metaforică trebuie urcată de persoana care vrea să devină cu adevărat bună la ceva."

Godin spunea: „Toate succesele noastre sunt la fel. La fel şi eşecurile. Avem succes atunci când facem ceva remarcabil. Eşuăm când renunţăm prea repede. Avem succes când suntem cei mai buni din

lume la ceea ce facem. Eşuăm când suntem distraşi de sarcinile la care nu renunţăm pentru că nu avem curajul." Godin argumentează că dacă afundătura este mai mare, cu atât mai mare va fi potenţialul pentru recompense pentru că afundătura îi elimină pe alţii care poate că ar vrea să parcurgă aceeaşi cale. Eu aş spune că afundătura reprezintă adversităţile pe care o persoană trebuie să le înfrunte şi curba învăţării care trebuie depăşită pentru a realiza rezultatele dorite. Pentru a ne îndeplini visurile, trebuie să trecem prin breşa dintre concepţie şi realizare. Asta înseamnă să depăşim obstacolele, să avem de-a face cu nişte curbe de învăţare dificile şi să muncim din greu. Dacă nu avem un simţ puternic al împlinirii care să ne aducă satisfacţie pe drum, vom avea probleme.

DE PE WALL STREET PE DRUMURILE DE ŢARĂ ALE AFRICII

Mereu sunt intrigat când citesc despre o persoană care lasă în urmă o carieră de succes pentru a-şi urma visul. Recent am văzut profile în revistele Fortune şi Forbes ale cuiva care se potriveşte acestei descrieri. Numele ei este Jacqueline Novogratz şi ea a lăsat în urmă o carieră de succes şi probabil extrem de profitabilă de pe Wall Street, pentru a urmări ceva ce ei i se pare mult mai satisfăcător.

Novogratz are un talent pentru afaceri. E cea mai în vârstă din cei 7 fraţi şi a muncit în timpul facultăţii, iar apoi a ocupat un post în Chase Manhattan Bank, ca reprezentant operaţiuni bancare internaţionale. Cred că se poate spune că afacerile şi finanţele curgeau prin venele familiei. Trei dintre fraţii ei au urmat o cale asemănătoare şi în prezent se bucură de cariere înalte în finanţe. Unul dintre ei este fratele ei, Mike, preşedintele Fortress Investment Group, care a fost pe lista celor mai bogaţi miliardari în 2007, întocmită de *Forbes*.

Jacqueline Novogratz îl numeşte pe Henry Ford ca unul dintre eroii săi în afaceri pentru că el „a văzut o legătură între afaceri şi consumatori – el a înţeles că muncitorii săi erau în acelaşi timp şi piaţa ţintă, iar el a creat locuri de muncă prin care a mărit salariile şi a construit produse pe care muncitorii şi le puteau permite."

Dar pe lângă faptul că avea o minte adecvată pentru finanţe, Novogratz are un suflet pentru oameni. Ea a avut mereu o dorinţă puternică pentru a-i ajuta pe cei mai puţin norocoşi. Ea îl citează pe alt erou al ei, liderul indian Mahatma Gandhi pentru că el „a înţeles importanţa egalităţii dintre oameni şi demnitatea umană." Ea mai admiră şi ceea ce ea numeşte „geniul său ca vânzător şi comunicator. Prin simbolism şi cuvinte, el a reuşit să mişte un continent şi apoi lumea."

Vreme de trei ani, Novogratz a călătorit prin întreaga lumea pentru Chase Manhattan Bank. A vizitat 40 de ţări pe acea vreme. Dar cât a fost în Brazilia, ţara trecea printr-o criză financiară dură, iar asta a avut un impact imens asupra ei. „Am văzut toţi acei oameni din cartierele sărace care nu aveau acces la credite bancare, în timp ce noi semnam contracte de milioane de dolari cu oamenii bogaţi," a spus ea. „Era ceva în neregulă cu această imagine." Şi-a dat demisia de la locul de muncă şi a apucat-o într-o nouă direcţie. Ea a vrut să-i ajute pe cei mai săraci din lume.

Novogratz îşi aminteşte că a ajuns pe Coasta de Fildeş ca femeie tânără şi idealistă: „Numai de plecasem de pe Wall Street, m-am tuns să arăt ca Margaret Mead, am dat aproape tot ce aveam şi am ajuns acolo doar cu lucrurile esenţiale – nişte cărţi de poezie, câteva haine şi, desigur, o chitară – pentru că voiam să salvez lumea şi am crezut că aş putea începe pe continentul African." E evident că a fost puţin naivă. Dar s-a implicat în ceva ce combina cele două iubiri ale ei: ajutorarea oamenilor şi afacerile: micro-finanţarea proiectelor. A auzit despre o brutărie deţinută de 20 de prostituate din Kigali, Rwanda. Când a mers să investigheze, a găsit un grup de mame necăsătorite, sprijinite de biserică şi menţinute ocupate într-o brutărie, care pierdea bani. Ea a decis să le ajute să o transforme într-o afacere profitabilă, iar în timp, asta a şi reuşit. Femeile au ajuns de la a câştiga 50 de centi pe zi din donaţii, la a câştiga de trei ori media naţională pe zi, în salarii.

Când a lucrat pe Wall Street, Novogratz spune că a văzut „puterea capitalului de a crea afaceri şi puterea afacerii de a crea schimbarea." Pe măsură ce a acumulat mai multă experienţă, viziunea sa a devenit mai clară. Ea a vrut să combine puterea şi durabilitatea afacerii cu dorinţele unei organizaţii caritabile de a-i ajuta pe cei mai săraci. S-a înscris la Stanford şi a obţinut un MBA. Apoi, în 2001, a lansat Acumen Fund. Conform paginii de internet,

> Acumen Fund este o fundaţie globală non-profit care foloseşte abordări antreprenoriale pentru a rezolva probleme de sărăcie mondială. Noi căutăm să demonstrăm că mici sume de capital filantropic, combinate cu mari doze de discernământ afacerist, pot clădi întreprinderi profitabile care pot servi mulţi săraci. Investiţiile noastre se axează pe furnizarea unor servicii şi bunuri vitale la un preţ convenabil – cum ar fi sănătatea, apa, locuinţele şi energia – prin abordări inovative şi orientate spre piaţă.

Novogratz a văzut că organizaţiile caritabile nu rezolvau pe cont propriu problemele pentru oamenii săraci pentru că ei nu ofereau soluţii pe termen lung. Doar afacerile nu îi ajutau pe cei mai săraci oameni pentru că ei căutau profituri rapide din investiţii şi nu ţinteau spre oamenii săraci. Novogratz spunea: „Abordările bazate pe piaţă care sprijină afaceri sustenabile cu potenţialul de a se dezvolta atunci când donaţiile se termină îi pot împuternici pe oamenii care trăiesc în sărăcie pentru a-şi rezolva propriile probleme pe termen lung. Scopul nostru este să transformăm felul prin care vede lumea oamenii săraci – nu ca pe nişte beneficiari pasivi ai unei acţiuni caritabile, ci ca pe nişte indivizi cu potenţialul de a-şi prelua controlul propriilor destine."

Multe organizaţii caritabile ajută oamenii din ţările în curs de dezvoltare folosind micro-finanţarea şi, de exemplu, împrumută femeilor 150 de dolari pentru a-şi cumpăra maşini de cusut. Acumen are o abordare diferită. Investeşte 600.000 până la 1 milion de dolari în afaceri care furnizează produse şi servicii în ţări sărace, cum ar fi Egipt, India, Kenya, Pakistan şi Tanzania, în timp ce creează locuri de muncă în acele ţări. Până acum, Acumen a investit 27 de milioane de dolari în 18 afaceri din Asia şi Africa. Investiţiile au contribuit la afaceri diverse, de la servicii medicale din Mumbai, tratarea chimică a plaselor pentru pat din Tanzania, necesare pentru protecţia împotriva malariei, case convenabile în Pakistan şi sisteme de irigaţii pentru fermele mici din India.

Când Novogratz a început să lucreze în Africa, ea a crezut că avea să schimbe rapid lumea. Acum, după 20 de ani de experienţă, nu mai este atât de naivă, dar a rămas la fel de pasionată în legătură cu ceea ce face. Cu siguranţă munca ei este una împlinitoare. „Chiar dacă este doar începutul," spune ea, „emoţia schimbărilor reale şi măsurabile este extraordinară. Aşa că nu ne putem prosti cu o sută-două. Trebuie să lucrăm la schimbarea vieţilor a milioane de oameni. Şi cred că putem face asta – ca lume."

GĂSIREA ÎMPLINIRII ÎN BREŞĂ

Dacă vrei ca urmărirea visului tău să fie durabilă, trebuie să îţi aducă satisfacţie. Trebuie să fii dispus să răspunzi la Întrebarea Împlinirii cu un da răsunător, cum a făcut Jacqueline Novogratz. Cum poate face cineva aşa ceva? Învăţând lucruri pe care le ştiu alţi oameni împliniţi în timp ce trăiesc în breşa dintre naşterea unui vis şi îndeplinirea sa. Iată care sunt:

1. OAMENII ÎMPLINIŢI ÎNŢELEG DIFERENŢA DINTRE VIS ŞI REALIZAREA LUI

Dacă ai răspuns pozitiv la Întrebarea Realităţii, atunci visul tău este realizabil. Totuşi, imaginea ideală a visului tău pe care o ai în capul tău nu este. E vital ca tu să înţelegi asta dacă vrei să fii împlinit în timp ce te străduieşti pentru visul tău. Dacă nu, eşti destinat frustrării.

Recent am ascultat un mesaj de pe un CD al speakerului şi consultantului Dan Sulivan în care descria diferenţa dintre „idealurile" noastre şi „adevărurile" noastre. El descrie idealul ca fiind o „„construcţie mentală" – un instrument al creierului nostru – care ne permite să pricepem viitorul. Idealul

este o imagine pe care o creăm a evenimentelor dorite în viitor şi situaţii care ne permit să avansăm în timp. Idealul nu există cu adevărat în afara minţilor noastre şi nici nu este realizabil."

De ce nu este imaginea ideală a visului tău realizabilă? Pentru că depinde de faptul că totul trebuie să fie perfect, iar asta nu este posibil. Viaţa este, în cel mai bun caz, dezordonată. Este plină de surprize – bune şi rele. Dacă ai nevoie ca imaginea ideală a visului tău să se realizeze pentru a fi împlinit, atunci nu vei fi *niciodată* împlinit. Vei fi mereu dezamăgit.

Asta nu înseamnă că trebuie să laşi de-o parte viziunea ta ideală. Este folositoare pentru că te ajută să stabileşti obiective, să-ţi găseşti motivaţia internă şi să te străduieşti ca să obţii excelenţa. Totuşi, mai trebuie să o şi temperezi. Acolo unde visurile idealiste aşteaptă să fie realizate imediat, visurile realiste te fac să apreciezi timpul necesar pentru a deveni realitate. Acolo unde visurile idealiste nu tolerează nimic mai puţin decât perfecţiunea, visurile realiste lasă loc pentru a fi uman şi imperfect. Acolo unde visurile idealiste te conduc spre dezamăgiri, visurile realiste te conduc spre succes.

2. OAMENII ÎMPLINIŢI ÎNŢELEG CĂ MĂRIMEA VISULUI DETERMINĂ MĂRIMEA BREŞEI

Cu cât este mai mare visul, cu atât mai mare este potenţialul de împlinire al său. Totuşi, cu cât este mai mare visul, cu atât mai mare va fi breşa dintre naşterea sa şi împlinirea sa. Dacă ai ales un obiectiv mare, dificil şi curajos (ceea ce Jim Collins numeşte OMDC), va trebui să trăieşti într-o breşă mare, dificilă şi curajoasă. Dacă ai ales un MTO – mama tuturor obiectivelor – atunci te poţi aştepta la mama tuturor breşelor! Pur şi simplu aşa este. Cu cât este avionul mai mare, cu atât mai lungă mai va fi pista; cu cât obiectivul este mai mare, cu atât mai mare va fi breşa.

Andrew Carnegie, cel mai bogat om din America, pe la începutul anilor 1900, afirma: „Dacă vrei să fii fericit, stabileşte un obiectiv care îţi comandă gândurile, îţi eliberează energia şi îţi inspiră speranţele." Chiar dacă e un sfat bun, trebuie să reţii că te pregăteşti pentru o distanţă mare de parcurs. Şi acest gen de călătorie îi epuizează pe mulţi oameni. Dacă vrei să faci călătoria, îţi va trebui dispoziţia să mergi mai departe, creativitatea pentru a depăşi obstacolele şi alţi oameni care să te ajute să îţi duci povara.

> ***„Dacă vrei să fii fericit, stabileşte un obiectiv care îţi comandă gândurile, îţi eliberează energia şi îţi inspiră speranţele."***
> ***-Andrew Carnegie***

3. OAMENII ÎMPLINIŢI CONTINUĂ SĂ VISEZE ÎN TIMP CE FAC CĂLĂTORIA

Pentru a ne menţine visurile în viaţă şi să găsim împlinire în urmărire lor, trebuie să ne permitem să continuăm să visăm. Este o parte atât de esenţială a existenţei umane şi are capacitatea de a ne face să continuăm. Când câştigătorul Premiului Nobel, autorul John Steinbeck lucra la *East of Eden*, el i-a scris editorului său:

> Voi aşterne pe hârtie planurile lui Adam pentru viaţa sa. Faptul că nu va realiza nici măcar unul dintre ele nu are absolut nici un impact. Planurile sunt lucruri reale, nu experienţă. O viaţă bogată este bogată în planuri. Dacă nu se petrec, ele tot sunt puţin realizate. Dacă se petrec, pot fi dezamăgitoare. De asta o călătorie descrisă devine mai bună cu cât e mai mare timpul dintre călătorie şi vorbe. Şi eu sunt de părere că poţi ştii planurile unui om, ştii mai multe despre el decât poţi afla pe orice altă cale. Planurile sunt visuri cu ochii deschişi şi asta e măsura absolută a unui om. Aşadar, dacă trăiesc pe baza planurilor, asta este din cauză că încerc să demoralizez întregul om. Ce viaţă ciudată este asta. Să o inspectezi pentru măreţie. Sunt lucruri stranii în oameni. Cred că unul dintre lucrurile care ne separă de alte animale sunt visurile şi planurile noastre.

Eu cred că oamenii cei mai creativi înţeleg în mod intuitiv importanţa procesului de visare ca fiind un proces pentru inspiraţie, motivaţie şi împlinire. George Lucas, creatorul şi producătorul filmelor Star Wars, spune că unul dintre lucrurile care i-a făcut pe colegii săi şi pe el să continue în perioadele dificile a fost acesta: „Mereu visam la cum avea să fie." Dacă nu eşti o persoană creativă în mod natural, atunci poate că va trebui să înveţi cum să continui să visezi. Şi dacă poţi face asta cu un simţ al umorului, nu e nici o problemă. Cineva mi-a spus că a văzut un student mergând pe bicicletă în campusul universitar. Pe tricoul studentului era scris mesajul: „Voi fi doctor." Pe bicicleta sa era scris mesajul: „Voi fi un Mercedes." Asta e o persoană care a învăţat cum să viseze în continuare.

4. OAMENII ÎMPLINIŢI APRECIAZĂ FIECARE PAS ÎNAINTE DIN CADRUL CĂLĂTORIEI

Am un prieten care mereu îmi răspunde la fel când îl întreb ce face: „Îmi trăiesc visul." Asta înseamnă că şi-a realizat deja visul? Nu. Ceea ce înseamnă este că răspunsul său la Întrebarea Împlinirii este „da". Simplul fapt că lucrează pentru visul său îi aduce satisfacţie!

Autorul şi speakerul Jim Rohn sublinia: „Gemenii asasini ai succesului sunt nerăbdarea şi lăcomia." Eu cred că adesea sunt şi asasinii visurilor. Cei mai mulţi oameni vor rezultate rapide şi dramatice. Totuşi, realitatea este că multe visuri se realizează foarte lent, iar rezultatele nu sunt prea spectaculoase. Dacă ai realizat obiective mari în viaţa ta, atunci înseamnă că ştii deja că realizarea obiectivelor poate fi mai puţin incitantă decât imaginarea lor. De asta trebuie să înveţi să te bucuri de călătorie şi să găseşti împlinire în paşi mici de pe traseu. Pionierul în aviaţie, Amelia Earhart afirma: „Poţi face orice decizi să faci. Poţi acţiona pentru a-ţi schimba şi controla viaţa; iar procedura, procesul este recompensa."

> ***„Gemenii asasini ai succesului sunt nerăbdarea şi lăcomia."***
> ***-Jim Rohn***

Cei mai de succes – şi cei mai împliniţi – oameni pe care îi cunosc se bucură de călătoria către visurile lor. Unul dintre acei oameni este antrenorul John Wooden. În cartea *The Essential Wooden*, el scrie despre cât de mult s-a bucurat de procesul de a lucra în timpul carierei sale:

> Dacă m-aş putea întoarce în timp şi să aleg o singură zi din viaţa mea – în sport – pe care să o trăiesc din nou, alegerea mea te-ar putea surprinde.
>
> Nu ar fi acea zi din 1927 când echipa noastră de baschet din liceu, Martinsville High School a câştigat campionatul de stat Indiana. Nici orice joc pe care l-am jucat ca membru al Purdue Boilermakers sau când am antrenat Indiana State Teachers College sau UCLA.
>
> Iată ziua pe care aş alege-o dacă m-aş putea întoarce în timp: mi-aş dori să mai antrenez o zi la sala de culturism.
>
> Fiecare zi de antrenament a fost, de departe, cea mai împlinitoare, incitantă şi memorabilă acţiune pe care am făcut-o în calitate de antrenor – să-i învăţ pe cei de sub supravegherea mea să realizeze succesul ca membrii unei echipe.
>
> „Călătoria este mai bună decât hanul," a scris Cervantes. Lupta, planificarea, predarea şi învăţarea, căutarea (care, desigur, este călătoria) depăşesc orice altceva pentru mine, inclusiv recordurile, titlurile sau campionatele naţionale.
>
> Premiile şi recunoştinţa, scorul final, toate îşi au locul şi le iau în considerare valoarea. Dar pentru mine, Cervantes avea dreptate: Bucuria mea era în cadrul călătoriei. Poate că vei vrea să analizezi sursa propriei tale fericiri – bucuria. Este în călătoria ta sau doar în premiu, în han?

Wooden a realizat mai multe în calitate de antrenor decât oricine altcineva în oricare alt sport. Oamenii visează să aibă chiar şi o fracţiune a succesului său. Totuşi, bucuria sa nu a provenit din cele 8 campionate naţionale. Nu a provenit din sezonul său perfect. A provenit din călătorie.

5. OAMENII ÎMPLINIŢI FAC NOI DESCOPERIRI ÎN TIMP CE TRĂIESC ÎN BREŞĂ

Dacă mergi înainte către visul tău şi îţi ţii ochii deschişi pe drum, în cele din urmă vei găsi uşi deschise care te vor duce către descoperiri minunate. Omul de ştiinţă Koichi Tanaka descrie acest fenomen şi cum poate apărea în timpul unei urmăriri plăcute a unui vis. În timp ce lucra la încercarea unui ion cu lasere, el a spus: „Am eşuat săptămâni şi luni înainte de a avea succes în creaţia unui ion. De ce am continuat experimentul? Pentru că mi-a plăcut. A fost distractiv să ajung să cunosc ceva ce nu ştiam înainte, iar această distracţie mi-a permis să fiu perseverent." Acea perseverenţă l-a ajutat să câştige un Premiu Nobel pentru chimie.

Ai potenţialul de a face multe descoperiri minunate în urmărirea visului tău. Nici una nu va fi mai mare decât ceea ce vei descoperi despre tine însuţi. Ştiu că asta a fost adevărat în cazul meu. În timp ce îţi urmezi visul, vei descoperi că poţi fi mai perseverent decât ai crezut. Poţi fi mai inventiv decât ţi-ai imaginat. Poţi merge în locuri şi să faci lucruri pe care nu le-ai crezut posibile.

> ***Ai potenţialul de a face multe descoperiri minunate în urmărirea visului tău. Nici una nu va fi mai mare decât ceea ce vei descoperi despre tine însuţi.***

Urmărirea visului meu m-a scos din zona mea de confort, mi-a elevat gândirea, mi-a dat încredere şi mi-a confirmat simţul scopului meu. Urmărirea visului meu şi dezvoltarea mea personală au devenit atât de interconectate încât acum mă întreb: *Eu am făcut visul sau visul m-a făcut pe mine?*

Autorul Thomas Merton a scris că deja avem ceea ce ne este necesar. Prin asta s-a referit la faptul că nu avem nevoie să alergăm după lucruri din afara noastră pentru a ne găsi împlinirea. Ţine de atitudine, de fapt. Putem alege să fim mulţumiţi, să fim satisfăcuţi cu vieţile noastre – nu prin a ne mulţumi cu puţin, ci prin descoperirea şi lupta pentru visurile noastre. Cea mai mare valoare a visului tău nu va fi ceea ce obţii din el; va fi cine vei deveni prin urmărirea lui. În cele din urmă, nu visurile noastre ni le cucerim, ci pe noi înşine. Noi ne putem descoperi pe noi înşine dacă suntem dispuşi să căutăm împlinirea în breşă.

Spiritul uman este un miracol. Odată ce acceptă o nouă idee sau învaţă un nou adevăr, se schimbă pentru totdeauna. Odată întins, capătă o nouă formă şi nu mai revine la forma sa originală. Când descoperim creşterea în interior, avem parte de câştiguri în exterior. Când se întâmplă asta, devenim împliniţi. Nu-i de mirare că autoarea cărţilor pentru copii, Elizabeth Coatsworth a spus: „Când visez, nu am vârstă."

> ***În cele din urmă, nu visurile noastre ni le cucerim, ci pe noi înşine.***

6. OAMENII ÎMPLINIŢI AU ÎNCREDERE ÎN LEGEA NATURALĂ A ECHILIBRULUI: VIAŢA ESTE DEOPOTRIVĂ BUNĂ ŞI REA

Optimiştii au tendinţa să creadă că toată viaţa este bună. Pesimiştii cred că toată este rea. Realitatea este că nimeni nu are dreptate. Viaţa este amândouă. Doar oamenii care acceptă *şi* îmbrăţişează acel adevăr sunt în stare să găsească împlinirea. De ce? Pentru că oamenii care o acceptă dar nu o îmbrăţişează devin apatici, tratând fiecare dificultate dând din umeri şi suspinând. Poate că supravieţuiesc, dar nu vor avea succes.

Pentru a realiza un vis – şi a fi şi împlinit în proces – un om trebuie să fie proactiv, în vremuri rele, precum şi în cele bune. Unul dintre lucrurile pe care le-am observat în legătură cu oamenii de succes de-a lungul anilor este că ei fac ceea ce este corect indiferent de cum se simt, iar făcând bine, se simt bine. Pe de altă parte, oamenii fără succes aşteaptă să se simtă bine înainte să facă ceea ce e bine. Drept rezultat, ei nu fac ceea ce e bine şi nici nu se simt bine.

Când călătoreşti în breşă către visul tău, în marea majoritate a timpului nu vei simţi că faci ceea ce este bine pentru a-i permite visului tău să se îndeplinească. Va trebui s-o faci oricum. Asta a făcut şi Nelson Mandela. El a făcut lucrul corect indiferent de sentimentele sale în legătură cu el. El spunea: „Am descoperit secretul că după ce urci un deal mare, vei găsi mult mai multe dealuri pe care să le urci. M-am odihnit pentru câteva momente, am privit peisajul care mă înconjoară şi am privit în urmă distanţa pe care am parcurs-o. Dar mă pot odihni doar pentru un moment, pentru că odată cu libertatea vin şi responsabilităţile, iar eu nu îndrăznesc să zăbovesc, întrucât lunga mea călătorie nu s-a sfârşit încă."

Oamenii de succes fac ceea ce este corect indiferent de cum se simt, iar făcând bine, se simt bine.

Dacă mereu poţi face lucrurile corecte – în ciuda felului cum te simţi, în ciuda circumstanţelor, în ciuda a ceea ce ar spune alţii sau ar reacţiona – vei fi satisfăcut în legătură cu tine însuţi. Şi asta, la finalul zilei, va determina dacă te simţi împlinit.

IUBEŞTE CĂLĂTORIA

Există o veche zicală care spune că dacă îţi iubeşti locul de muncă, nu va trebui să mai munceşti o zi din viaţa ta. Nu cred că asta este chiar adevărat. Cei mai mulţi oameni muncesc din greu chiar dacă îşi iubesc locurile de muncă. Ei trebuie să facă lucruri care nu le plac. Ei trebuie să depună un efort peste şi dincolo ceea ce este confortabil. Poate că ar fi mai exact să spunem că dacă faci ceva în care crezi, acea muncă stăruitoare pe care o faci îţi va aduce satisfacţie maximă. Munca va fi împlinitoare.

Autoarea Ursula K. Le Guin a declarat: „Este bine să ai un final al călătoriei, dar în cele din urmă călătoria contează." Am cunoscut mulţi oameni care au avut boala destinaţiei. Ei cred că dacă vor ajunge într-un anumit loc în vieţile lor, asta le va aduce fericire. Ce păcat. Pentru că realitatea este că adesea, când ajungem acolo unde sperăm să ajungem, descoperim că nu este ceea ce aşteptam. Dacă devii preocupat obsesiv de destinaţie – chiar şi destinaţia unui vis – poţi omite toate lucrurile bune care se pot întâmpla pe drum. Şi pierzi bucuria zilei de azi. Dacă eşti convins că o bună zi va fi cea mai bună zi a ta, nu vei investi destul în ziua de azi – sau nu vei obţine destul din ea.

Dacă nu faci ceva cu viaţa ta, nu contează cât de lungă va fi. Nu este suficient doar să supravieţuieşti. Trebuie să trăieşti cu adevărat. Nu este nimic extraordinar în legătură cu simpla parcurgere a distanţei dintre viaţă şi moarte. Să parcurgă distanţa – acesta a fost scopul lui Rocky Balboa în filmul *Rocky*. El şi-a dat seama că nu avea nici o şansă să câştige, aşa că şi-a făcut scop din a rămâne în meci, să nu se facă de râs prea tare şi să nu fie eliminat prin knock-out. Înainte de şansa lui la marele meci de box, el nu a avut alte obiective. El exista pur şi simplu, reacţionând la ceea ce făceau alţii în jurul său. Dar ceva s-a întâmplat când şi-a stabilit acel prim obiectiv, când a avut primul său vis. El a descoperit ceva în urmărirea sa. El a descoperit că avea mai multe decât credea. I-a plăcut călătoria, iar asta l-a făcut să viseze visuri mai măreţe. Şi desigur, în următoarele filme, am câştigat campionatul mondial la categoria grea.

Dacă nu faci ceva cu viaţa ta, nu contează cât de lungă va fi.
Nu este suficient doar să supravieţuieşti. Trebuie să trăieşti cu adevărat.

Rocky, desigur, este un caracter fictiv. Dar călătoria sa scoate la iveală adevăruri fundamentale despre ce înseamnă să găseşti satisfacţie în urmărirea unui vis. Procesul este totul. Cine *devii* în proces face diferenţa. Dacă poţi găsi bucurie în călătoria către visul tău, dacă poţi răspunde afirmativ la Întrebarea Împlinirii, atunci poţi merge la culcare la finalul zilei ştiind că ai trăit bine în acea zi, indiferent ce aduce ziua de mâine.

POŢI RĂSPUNDE AFIRMATIV LA ÎNTREBAREA ÎMPLINIRII: ACTIVITATEA ÎN DIRECŢIA VISULUI MEU ÎMI ADUCE SATISFACŢIE?

Dacă nu poţi răspunde afirmativ la Întrebarea Împlinirii, atunci ai visul nepotrivit sau ai atitudinea nepotrivită faţă de el. Dacă urăşti ceea ce trebuie să faci pentru a-ţi urma visul, atunci eşti pe calea greşită. Examinează-ţi motivele. Încearcă să desluşeşti de ce ţi-ai stabilit visul ca obiectiv. Există neconcordanţe între cine eşti şi ceea ce încerci să realizezi? Nu intenţionez să fiu repetitiv, dar s-ar putea să trebuiască să revii la Întrebarea Proprietăţii. Sau poate că răspunsul la Întrebarea Pasiunii nu a fost sincer. Sau poate că plăteşti un preţ prea mare pentru visul tău. Dacă urmărirea visului tău te face să îţi încalci valorile, atunci trebuie să îţi găseşti alt vis.

Poate că problema este atitudinea ta. Atunci examinează cum abordezi trăirea în breşa dintre identificarea visului tău şi realizarea sa:

Eşti prea idealist? Încetează să aştepţi ca totul să fie perfect. Acceptă felul în care se desfăşoară visul tău în loc să aştepţi după perfecţiune. Reţine că viaţa este deopotrivă bună şi rea.

Te descurajează mărimea breşei? Dacă visurile tale sunt imense, atunci aşa este şi breşa. Schimbă-ţi aşteptările cu privire la cât de mult îţi va lua să îţi realizezi visul. 90% dintre toate dezamăgirile izvorăsc din aşteptări nerealiste.

Ai încetat să visezi zilnic? Când oamenii încep să îşi urmeze visul, ei cred că trebuie doar să muncească. Nu este aşa. Permite-ţi să visezi câte puţin în fiecare zi. Explorează posibilităţile. Acceptă opţiunile. Fii creativ. Dacă vei continua să visezi, asta te va ajuta să mergi înainte.

Apreciezi micii paşi înainte? O cale de a fi împlinit în călătorie e să îţi sărbătoreşti succesul. Recunoaşte când treci de momente importante. Să-ţi recunoşti meritele pentru progres te va încuraja să munceşti în continuare şi să mergi înainte.

Ai făcut un scop din dezvoltarea personală şi creştere? Cea mai sigură cale de a realiza un vis mare e să te măreşti pe tine însuţi. Cu cât este mai mare visul, cu atât mai mare trebuie să fie persoana care îl va realiza. Ce poţi învăţa despre tine în situaţia actuală? Cum poţi creşte? Nu uita niciodată că cea mai mare recompensă pentru urmărirea unui vis este cine devii ca rezultat.

CAPITOLUL 10
Întrebarea Semnificaţiei: Alţii beneficiază de visul meu?

Dacă un om are oportunitatea de a trăi o viaţă extraordinară,
indiferent de motiv, el nu are nici un drept să o păstreze doar pentru el.
-Jacques-Yves Cousteau

Trebuie să îţi adresezi o ultimă întrebare dacă vrei cu adevărat să-ţi pui visul la încercare, pentru a măsura dacă este un vis pentru care merită să îţi dedici viaţa. Nu este o întrebare complicată. De fapt, vei descoperi că este cel mai scurt capitol din această carte. Totuşi, această ultimă întrebare are cel mai mare impact. Este Întrebarea Semnificaţiei: Alţii beneficiază de visul meu?

CINE VA BENEFICIA DE VISUL TĂU?

Pe un raft de bibliotecă din biroul meu este un grup de cărţi pe care le preţuiesc enorm. Nu sunt cele mai vechi cărţi pe care le deţin. Şi nici nu sunt cele mai valoroase. Sunt un fel de colecţionar şi deţin câteva de valoare: colecţia mea de romane scrise de Horatio Alger şi nişte volume originale scrise de liderul bisericesc John Wesley în secolul al XVII-lea. Nu, cărţile de pe raftul despre care vorbim nu au nici o valoare bănească, dar au o mare valoare personală. Sunt cărţile care au avut cel mai mare impact în viaţa mea. Fiecare reprezintă o perioadă diferită din viaţa mea şi a fost esenţială în ajutorarea mea pentru a merge înainte în călătoria vieţii mele. Adesea mă regăsesc întorcându-mă la această secţiune de cărţi, luând una şi citind notiţele scrise pe margine sau pe copertă şi apoi mulţumesc pentru felul prin care gândurile autorului m-au influenţat şi m-au asistat în dezvoltarea mea ca persoană.

În timp ce lucram la *Puneţi visul la încercare*, cartea pe care am scos-o de pe raft a fost *Halftime*, de Bob Buford. Subtitlul rezumă perfect ideea cărţii. Acesta este: „Schimbă-ţi planul de joc de la succes la semnificaţie." Este o carte care m-a influenţat extrem de mult când aveam în jur de 40 de ani.

„Prima jumătate a vieţii," scria Buford, „are de-a face cu adunarea, acumularea, învăţarea şi câştigul. A doua jumătate este mai riscantă pentru că are de-a face cu traiul dincolo de ceea ce este urgent." Acele cuvinte m-au provocat. M-au făcut să mă gândesc la traiul dincolo de mine însumi şi m-au făcut să mă străduiesc să fiu mai mare decât egoismul meu înnăscut.

> ***„Prima jumătate a vieţii are de-a face cu adunarea, acumularea, învăţarea şi câştigul. A doua jumătate este mai riscantă pentru că are de-a face cu traiul dincolo de ceea ce este urgent."***
> ***-Bob Buford***

Oamenii măreţi din istorie nu erau măreţi datorită a ceea ce au câştigat şi deţineau. Ei erau măreţi pentru că s-au dăruit oamenilor şi cauzelor care trăiau dincolo de ei înşişi. Visurile lor erau să facă ceva în beneficiul altora. O mică parte din oameni sunt în stare să îşi stăpânească visul pentru a face o diferenţă şi sunt în stare să renunţe la tot pentru a face ca visul să devină realitate. Despre asemenea oameni nu se va spune niciodată după ce vor muri că a fost ca şi cum nu au trăit niciodată. Visurile lor trăiesc mai departe pentru că ei au trăit pentru alţii. Ei au răspuns afirmativ la Întrebarea Semnificaţiei: Alţii beneficiază de visul meu?

TALENT UIMITOR

Una dintre cele mai remarcabile poveşti pe care le-am citit despre cineva care a trecut de la nişte ambiţii incredibil de egoiste la nişte visuri altruiste este William Wilberforce, un nume necunoscut pentru mulţi, până la lansarea filmului *Amazing Grace*. Visul care l-a captivat pe Wilberforce a fost abolirea sclaviei, iar în cele din urmă a ajuns să-şi dedice viaţa acestui lucru.

Wilberforce s-a născut în Anglia în 1759, când comerţul cu sclavi era în floare şi o mare parte din economia britanică depindea de asta. Tatăl său a murit când era copil şi şi-a petrecut o parte din tinereţea sa cu o mătuşă şi un unchi religios. În casa lor, probabil pe la 10 sau 11 ani a aflat prima oară despre sclavie. Acolo l-a cunoscut pe John Newton, un fost căpitan a unei nave de sclavi care s-a lepădat de vechea viaţă şi a devenit un preot anglican. Totuşi, nu au existat prea multe dovezi cum că întâlnirea i-a lăsat o impresie durabilă asupra lui Wilberforce până câţiva ani mai târziu.

Wilberforce a crescut ca un copil cu privilegii şi bogăţii. A urmat şcoala la Camrbidge, dar nu s-a diferenţiat pe plan academic. Era cunoscut mai mult pentru şarmul său, înţelepciunea sa şi abilitatea sa de a-şi distra prietenii. În timp ce alţii învăţau, el organiza petreceri şi făcea glume cu alţi studenţi. Am putea spune că nu a profitat deloc de timpul său acolo – ceva ce a regretat mai târziu în viaţă.

Fiind o persoană cu un imens talent înnăscut, la 20 de ani, Wilberforce şi-a propus să candideze la alegerile pentru Camera Comunelor. În acea perioadă, succesul în politică venea ca rezultat a două lucruri: abilităţi oratorice şi bogăţie. Wilberforce le avea pe ambele din abundenţă. În câteva luni, el a cheltuit 9.000£, o sumă enormă, pentru a-şi avansa candidatura. La două săptămâni după ce a împlinit 21 de ani, a fost ales în Parlament, după ce a obţinut un număr de voturi egal cu suma celorlalţi doi candidaţi.

Wilberforce a fost imediat bine primit şi popular în cercurile politice londoneze. A fost acceptat simultan în cinci cluburi frecventate de membri ai Parlamentului, unde luau masa şi pariau. Chiar dacă era mic de statură, el a făcut o impresie mare. Abilităţile sale interpersonale erau de neîntrecut. Avea o voce muzicală extraordinară, pentru care era cunoscut că o folosea pentru a-şi distra prietenii. Unii l-au numit „cel mai isteţ om din Anglia". Şi a fost un orator de primă clasă a cărui voce era fascinantă pentru oameni. După câţiva ani în Parlament , puţini puteau să se ridice la nivelul abilităţilor sale de oratorie. Biograful Eric Metaxas observa că la vârsta de 24 de ani, „El părea de neoprit. Cu expresivitatea sa extraordinară, geniul şi şarmul său – şi cu prim-ministrul [William Pitt] în calitate de prieten apropiat – nu se vedea nici o limită până la care se putea ridica."

Dar până la ce se putea ridica? Dincolo de faptul că a ajuns în Parlament şi succesul de acolo – ceea ce putea fi un obiectiv dificil de realizat pentru aproape oricine altcineva – el nu avea visuri. Era ambiţios şi talentat, dar era şi lipsit de direcţie. Ani mai târziu, Wilberforce a remarcat: „În primul an cât am fost în Parlament, nu am făcut nimic – nimic cu un scop. Singura mea distincţie a fost lecţia de încântare." Era în pericol să-şi irosească viaţa.

VISUL UIMITOR

Toate acestea au început să se schimbe în 1784, când Wilberforce a început să exploreze credinţa religioasă a tinereţii sale. În acest proces el a experimentat ceea ce el a descris ca fiind „Marea Provocare". Asta l-a marcat permanent. Doi ani mai târziu, a fost o persoană diferită, iar schimbările au dat naştere unor visuri mai mari decât nevoile sale mărunte. El şi-a dorit să se ocupe de multe probleme sociale care afectau naţiunea: alcoolismul epidemic, prostituţia copiilor, lipsa educaţiei pentru săraci, crime, execuţii publice brutale şi cruzimea faţă de animale. El s-a aruncat imediat în această muncă. Dar alt vis a devenit visul său câţiva ani mai târziu: abolirea sclaviei.

Se spune că practicarea sclaviei este la fel de veche precum umanitatea, iar cel mai vechi manuscris legal sprijină acest punct de vedere. Totuşi, în timpul secolelor al XVI-lea şi al XVII-lea, o versiunea brutală era practicată în emisfera vestică, iar Anglia era în centrul ei. Vasele de sclavi engleze plecau de pe malurile

britanice cu bunuri către Africa. Odată acolo, descărcau bunurile de vânzare şi apoi mergeau de-a lungul coastei cumpărând oameni de la vânzătorii africani de sclavi care îşi câştigau traiul răpind bărbaţi, femei şi copii care să fie vânduţi ca sclavi. Odată ce calele navelor erau pline de oameni în lanţuri, căpitanii plecau într-un voiaj lung şi dureros de brutal peste Oceanul Atlantic spre Indiile Occidentale, acolo unde sclavii erau vânduţi. Cei mai mulţi erau munciţi până la moarte în doar câteva ani, pe plantaţiile de zahăr de acolo. Alţii au fost vânduţi în coloniile americane care au devenit Statele Unite.

Cei mai mulţi oameni din Anglia anului 1780 erau complet în necunoştinţă de cauză în ceea ce priveşte acest lanţ de evenimente. Când Wilberforce s-a informat temeinic în legătură cu ceea ce se întâmpla, el a decis să îşi dedice eforturile pentru sfârşirea sclaviei britanice. El a văzut asta ca fiind datoria lui şi o parte majoră a scopului său în viaţă. Wilberforce a remarcat: „E straniu că cei mai mulţi oameni generoşi şi religioşi nu văd că îndatoririle lor cresc odată cu averile lor şi că vor fi pedepsiţi pentru că le cheltuiesc [pentru ei înşişi].”

Începând cu 1787, Wilberforce şi-a iniţiat campania. El era de părere că dacă membrii Parlamentului deveneau conştienţi de atrocitatea sclaviei, ei ar fi votat imediat pentru abolirea ei. El, împreună cu alţi susţinători ai abolirii au adunat dovezi copleşitoare ale brutalităţii comerţului cu sclavi în fiecare fază şi le-au prezentat în faţa Parlamentului. În primul său discurs despre acest subiect, Wilberforce a spus:

> Atât de multă nefericire comprimată într-o încăpere atât de mică e mai mult decât poate concepe imaginaţia umană... Atât de îngrozitoare, de cumplită, de iremediabilă mi s-a părut această ticăloşie încât propria mea minte s-a hotărât în privinţa abolirii. O afacere fondată pe ticăloşie, şi continuată în aceeaşi manieră trebuie abolită, să lăsăm preţul să fie care ar fi – să lăsăm consecinţele să fie cele care vor fi, eu, din acest moment, am decis că nu mă voi odihni până nu obţin abolirea sa.

În ciuda expresivităţii lui Wilberforce şi dovezilor copleşitoare prezentate împotriva sclaviei, el nu a putut obţine voturile necesare abolirii.

În anul următor, Wilberforce şi prietenii săi au adus problemele sclaviei în centrul atenţiei publicului. Poeţii au publicat poezii despre asta. Gravuri cu bărbaţi, femei şi copii îngrămădiţi în calele navelor au fost afişate în magazinele şi tavernele din întreaga Anglie. S-au scris cântece despre sclavie. S-au publicat eseuri. Josiah Wedgwood a creat o imprimare cu imaginea unui sclav în lanţuri, cu textul: „Nu sunt eu un om şi un frate?” Sentimentele publicului împotriva sclaviei erau puternice, dar tot nu au reuşit să obţină voturile pentru a o înlătura.

Vreme de 20 de ani, Wilberforce a luptat împotriva sclaviei. Din 1787 până în 1807, legi pentru abolirea sclaviei au fost propuse Parlamentului de 11 ori şi respinse de fiecare dată. Wilberforce poate că s-ar fi dat bătut dacă nu avea parte de încurajări din partea altora care ştiau că încercă să facă un lucru bun. Unul dintre ei era pastorul John Wesley. La 87 de ani, Wesley a scris ultima sa scrisoare înainte să moară şi i-a trimis-o lui Wilberforce. Scria:

> Stimate Domn,
>
> Dacă nu cumva o forţă divină te-a crescut să fii precum *Athanasius contra mundum* [un om împotriva întregii lumi], nu văd cum poţi să duci la bun sfârşit această acţiune glorioasă împotriva acestei ticăloşii execrabile care este scandalul religiei, al Angliei şi al naturii umane. Dacă nu cumva Dumnezeu te-a format pentru acest lucru, vei fi copleşit de opoziţia oamenilor şi a demonilor. Dar dacă Dumnezeu este de partea ta, cine poate fi împotriva ta? Oare sunt cu toţii mai puternici decât Dumnezeu? Nu te lăsa epuizat de facerea de bine! Continuă, în numele lui Dumnezeu şi cu puterea voinţei Lui, până şi sclavia Americană (cea mai oribilă care a văzut lumina zilei) va dispărea în faţa sa. Am citit un tratat scris de un sărman african şi am fost frapat de circumstanţa cum că un bărbat care are pielea neagră, este nedreptăţit de un bărbat alb şi nu are parte de alinare; asta fiind „legea” în coloniile noastre: jurământul unui negru faţă de un alb nu valorează nimic. Ce fel de ticăloşie este asta?

> Cel ce te-a îndrumat din tinereţe până acum, poate continua să te împuternicească în asta şi în celelalte, este rugăciunea, dragă domnule,
>
> Servitorul tău devotat,
> John Wesley

Wilberforce a perseverat pentru că ştia ce era în joc: vieţile a milioane de oameni. În cele din urmă, pe data de 23 februarie 1807, după ce a fost prezentată şi trecută de Camera Lorzilor, Legea Comerţului cu Sclavi care scotea în afara legii comerţul cu sclavi a trecut de Camera Comunelor cu 283 de voturi pentru şi 16 împotrivă. Primul pas din visul lui Wilberforce s-a împlinit. Chiar dacă au mai trecut 26 de ani, timp în care Wilberforce a pasat ştafeta altcuiva din Parlament, al doilea pas al visului său s-a împlinit în 1833, când Camera Comunelor a votat pentru scoaterea în afara legii a practicării sclaviei în Imperiul Britanic. Trei zile mai târziu, Wilberforce a murit.

IMPACT UIMITOR

E greu de măsurat impactul pe care l-a avut realizarea visului lui Wilberforce asupra lumii. E evident că a ajutat nenumăraţi oameni care ar fi fost vânduţi ca sclavi. Totuşi, scriitorul Eric Metaxas argumentează că impactul abolirii comerţului cu sclavi avea implicaţii mult mai mari. El scria că îndată ce Wilberforce reuşise,

> Am intrat imediat într-o lume în care nu mai puteam să ne întrebăm dacă este responsabilitatea noastră, ca societate să îi ajutăm pe cei sărmani şi suferinzi. Pur şi simplu căutam răspunsuri... Odată ce această idee s-a propagat în lume, lumea s-a schimbat. Sclavia şi comerţul cu sclavi va fi abolită în mare în curând, dar şi alte ticăloşii mai mici vor fi abolite şi ele. Pentru prima dată în istorie, s-au format grupuri pentru orice cauză socială posibilă.

De asta Metaxas îl numeşte pe Wilberforce „cel mai mare reformator social din istoria lumii.” Metaxas a continuat: „Lumea în care s-a născut în 1759 şi lumea din care a plecat în 1833 sunt diferite ca plumbul şi aurul. Wilberforce a fost în fruntea unui cutremur social care a rearanjat continentele şi a cărui magnitudine abia începem să o apreciem pe deplin.”

O CHESTIUNE REZOLVATĂ ÎN ETAPE

Cred că poate fi dificil să răspunzi hotărât la Întrebarea Semnificaţiei în anii tinereţii. În fazele timpurii ale vieţii, adesea suntem ocupaţi să ne descoperim talentele, să ne explorăm posibilităţile şi să ne căutăm scopul. Asta este bine. Dar cu cât înaintăm mai mult în vârstă, cu atât mai sănătos este pentru noi să ne concentrăm în exterior, să ne imaginăm visuri de care vor beneficia şi alţii, nu doar noi înşine. Pentru mulţi oameni este un proces. Iată vestea bună: nu e niciodată prea târziu să-i ajuţi pe ceilalţi, iar cei mai mulţi oameni fac cele mai importante contribuţii nu când sunt tineri, ci atunci când sunt mai în vârstă.

Abilitatea de a răspunde afirmativ la Întrebarea Semnificaţiei – Alţii beneficiază de visul meu? – a venit în etape în cazul meu. Asta s-ar putea să se întâmple şi în cazul tău. Uită-te cum s-a întâmplat asta în viaţa mea, prin aceste trei declaraţii:

1. VREAU SĂ FAC CEVA SEMNIFICANT PENTRU MINE

Când citeşti această declaraţie, pariez că te gândeşti că este cam egoistă, nu-i aşa? Prima ta reacţie ar fi să te îndepărtezi de ea, în special prin prisma subiectului acestui capitol. Sper să nu faci asta şi iată de ce: acest sentiment nu este neapărat doar în interesul tău.

De exemplu, ultima oară când ai fost într-un avion, poate că ai auzit însoţitorii de zbor dând instrucţiuni în legătură cu ce trebuie făcut în cazul unei urgenţe. Dacă se pierde presiunea din cabină şi pasagerii trebuie să folosească măştile de oxigen, ce trebuie să facă prima oară? Să-şi pună propria mască şi

apoi să îi ajute pe ceilalţi. De ce? Pentru că este imposibil să îi ajuţi pe alţii dacă nu te-ai îngrijit pe tine însuţi.

Eu sunt de părere că realizarea unui vis semnificativ vine doar atunci când persoana are ceva de oferit. Asta înseamnă crearea unui fundament personal în baza căruia poate lucra şi sluji. În cazul lui William Wilberforce, punctul său de lansare a fost faptul că deţinea un loc în Parlament. Era necesar să aibă un loc în guvern pentru a face o diferenţă. În cazul meu, a fost construcţia unei biserici. A trebuit să învăţ leadership şi să devin un comunicator mai bun înainte să pot adăuga valoare oamenilor. În cazul tău, ar putea fi vorba despre clădirea unei cariere sau să beneficiezi de educaţie sau să câştigi bani care pot fi folosiţi pentru a-i sluji pe alţii. Dacă nu ai făcut nimic semnificativ pentru a te ajuta pe tine însuţi, cum vei putea să îi ajuţi pe alţii?

Realizarea unui vis semnificativ vine doar atunci când persoana are ceva de oferit.

Când vorbesc în faţa unui public de lideri, adesea le adresez două întrebări importante: (1) „Ce faci pentru a investi în tine însuţi?" şi (2) „Ce faci pentru a investi în alţii?" Dacă oamenii nu investesc în ei înşişi, le va fi extrem de dificil să investească în alţii. Nu poţi să le oferi altora ceea ce tu nu ai.

2. VREAU SĂ FAC CEVA SEMNIFICATIV PENTRU ALŢII

Adesea, când începem în viaţa noastră, suntem asemenea lui William Wilberforce. Suntem ambiţioşi. Scopul nostru este să ajungem în frunte. Vrem să realizăm lucruri în beneficiul nostru. Soichiro Honda, fondatorul motocicletelor Honda a spus că viziunea sa de la început nu a fost să creeze o mare companie sau să realizeze alte obiective semnificative. El a recunoscut: „Mi-a venit ideea de a ataşa un motor unei biciclete pur şi simplu pentru că nu voiam să merg în trenuri sau autobuse aglomerate." Dar vine un moment în vieţile oamenilor de succes când trebuie să aleagă. Vor escalada muntele succesului pentru ei înşişi sau vor escalada în aşa fel încât să poată să îi aducă şi pe alţii pe care să-i ajute să urce?

Să recunoaştem: succesul îi poate face pe oameni să fie egoişti. Dacă profiţi din plin de talentul tău înnăscut şi munceşti din greu, poţi deveni un profitor care întreabă: „Ce pot obţine de la alţii?" Nu ar fi mai bine să devii un visător care întreabă „Ce pot oferi altora?"

Ce faci pentru a investi în tine însuţi şi
ce faci pentru a investi în alţii?

Dacă răspunzi afirmativ la Întrebarea Semnificaţiei, iar visul tău va aduce beneficii altora, atunci eşti pe drumul cel bun. Asta nu înseamnă că trebuie să salvezi întreaga lume. Ar trebui să începi la scară redusă şi să te străduieşti cât poţi de mult.

Recent am citit o carte intitulată *Maica Tereza - Vino, fii lumina Mea: Scrierile personale ale Sfintei din Calcutta*. Conţine o bună parte din scrisorile din suflet pe care Maica Tereza le-a scris către superiorii săi conţinând gândurile sale personale legate de viaţa sa şi chemarea ei de a sluji oamenii. Într-o scrisoare ea a scris despre potenţialul succes al organizaţiei Missionaries of Charity pe care ea a fondat-o:

> Nu ştiu care va fi succesul – dar dacă Missionaries of Charity au adus bucuria într-o singură casă nefericită – au făcut ca un copil inocent de pe stradă să se menţină pur pentru Iisus – o persoană muribundă să moară în pace cu Dumnezeu – nu credeţi, Alteţa Voastră, că ar merită să oferim totul – doar pentru acea singură persoană – pentru că acea singură persoană ar aduce bucurie în Sufletul lui Iisus.

Puţini oameni ar pune la îndoială impactul pe care Maica Tereza l-a făcut de-a lungul vieţii sale. A inspirat milioane de oameni, a vorbit cu preşedinţi şi regi şi a modelat slujirea pentru lume. Totuşi, cum poţi vedea, visul ei de a-i ajuta pe alţii a început mic, cu scopul de a avea un impact asupra unui singur cămin

nefericit, un singur copil inocent sau o singură persoană muribundă. Ea a spus odată: „O zi trăită fără să faci ceva benefic pentru alţii este o zi care nu merită trăită."

„O zi trăită fără să faci ceva benefic pentru alţii este o zi care nu merită trăită."
-Maica Tereza

Nelson Mandela, alt om al cărui vis a ajutat mulţi alţi oameni, şi el s-a dezvoltat pentru visul său. La început, a fost motivat de visuri legate de libertate pentru el însuşi. Dar în scurt timp, visul său s-a extins pentru a-i include pe alţii. El a declarat:

> Încetul cu încetul am văzut că nu doar eu nu eram liber, ci nici fraţii şi surorile mele nu erau libere. Am văzut că nu doar libertatea mea era micşorată, ci şi libertatea tuturor oamenilor care arătau ca mine. Atunci m-am alăturat Congresului Naţional African şi atunci foametea mea pentru propria mea libertate a devenit o foamete mai mare pentru libertatea oamenilor mei. Dorinţa pentru libertatea oamenilor mei şi să-şi trăiască vieţile cu demnitate şi respect de sine mi-au animat viaţa, transformând un tânăr speriat într-unul îndrăzneţ, care a condus un avocat supus legilor să devină un criminal, care a transformat un om care îşi iubea familia într-un om fără un cămin, care a forţat un om iubitor de viaţă să trăiască precum un călugăr.

Când Mandela s-a regăsit la răscrucea vieţii sale – o cale care ducea către câştiguri personale şi cealaltă care ducea către slujirea oamenilor săi – el a ales drumul cel mai dificil de a-i ajuta pe ceilalţi. Şi uită-te la impactul pe care l-a făcut.

„Nu am perfecţionat nici o invenţie fără să mă gândesc la cum i-ar ajuta pe alţii."
-Thomas Edison

Te-ai confruntat vreodată cu această decizie? Nu înseamnă să îţi abandonezi visul. Înseamnă să îl extinzi! Thomas Edison a spus: „Nu am perfecţionat nici o invenţie fără să mă gândesc la cum i-ar ajuta pe alţii." El nu a încetat să fie un inventator pentru că voia să îi ajute pe ceilalţi. William Wilberforce nu a plecat din Parlament pentru a-i ajuta pe alţii, cu toate că se gândise la asta la un moment dat. Nu, fiecare şi-a folosit ceea ce a realizat pentru el însuşi în favoarea facerii de bine pentru ceilalţi. Ei au adoptat o atitudine de slujire faţă de ceilalţi oameni.

Adesea, când începem, visăm să facem lucruri care schimbă lumea, iar gândul de a le aborda ne intimidează. Acesta este încă un motiv pentru a începe la scară redusă. Dacă eşti în a doua fază a creşterii în ceea ce priveşte răspunsul la Întrebarea Semnificaţiei, nu încerca să ajuţi pe toată lumea. Încearcă doar să ajuţi pe cineva! Fă asta şi în timp te vei regăsi trăind ceea ce Sfântul Francisc de Assisi descria când spunea: „Începe să faci ceea ce este necesar; apoi fă ceea ce este posibil; iar dintr-odată, vei face imposibilul." Dar chiar dacă nu poţi face niciodată lucruri măreţe, vei găsi multă bucurie în a face lucrurile potrivite. Nici un act de bunăvoinţă nu este prea mic pentru a merita făcut.

3. VREAU SĂ FAC CEVA SEMNIFICATIV CU ALŢII

Reporterul pensionat Tom Brokaw observa: „Este uşor să faci bani. E mult mai greu de făcut o diferenţă." Unul dintre motive este că să faci o diferenţă reală necesită muncă în echipă. Maica Tereza nu a făcut o diferenţă pe cont propriu. Nici Nelson Mandela sau William Wilberforce. Visurile lor erau mari, iar ca rezultat, ei necesitau participarea a mai multor oameni pentru ca ele să se realizeze.

Oamenii care vor să realizeze un vis semnificativ *cu alţii* trebuie să fie dispuşi să îi ajute pe alţii să accepte acelaşi vis. Şi când vor face asta, va fi un dar minunat pentru toţi. Dacă noi putem împărtăşi un vis cu alţii, asta le extinde lor posibilităţile, dar şi nouă.

La vârsta de 61 de ani, când mă uit înapoi la călătoria visului meu, îmi vine să zâmbesc. Nu am realizat când am început cu dorinţa de a adăuga semnificaţie altora, că asta îmi va adăuga şi mie semnificaţie! Acum înţeleg. *Nu ar trebui* să primim nimic fără să dăm şi *nu putem* da nimic fără să primim ceva în schimb. Vieţile noastre sunt menite să fie râuri, nu lacuri de acumulare. Adăugând valoare altora e calea cea mai sigură de a ne adăuga valoare propriilor vieţi.

Nu ar trebui *să primim nimic fără să dăruim şi*
nu putem *da nimic fără să primim ceva în schimb.*

Urmărirea unui vis *cu* alţii a însemnat exersarea împreună, sacrificarea împreună, munca împreună, planificarea împreună, comunicarea împreună, câştigarea împreună şi sărbătorirea împreună! Ce lucru minunat. Asta înseamnă comunitatea. Este un grup a cărui membri fac tranziţii intenţionate de la „comunitatea cu mine însumi" la „eu însumi pentru comunitate." Să te dedici unei cauze care adaugă valoare altora şi să te alături oamenilor care îndeplinesc acel ţel este cel mai înalt nivel în trăirea unui vis.

Acum câţiva ani, autoarea şi oratoarea Florence Littauer a predat o lecţie care mi-a impregnat acest adevăr în minte. Ea ne-a furnizat această secvenţă de paşi pentru dezvoltarea unui vis care răspunde afirmativ la Întrebarea Semnificaţiei:

Îndrăzneşte să visezi – Să visezi înseamnă să îţi asumi un risc, să ieşi din mediul şi situaţia confortabile.
Pregăteşte-te să visezi – Pregătirea determină succesul. Totul e bine când începe cu bine. Pregătirea îi oferă visului tău o şansă.
Poartă-ţi visul – Pune-le pe tine. Visul tău nu este un adaos la viaţa ta; este viaţa ta.
Repară visul – Ajustări permanente sunt necesare pentru a nu abandona visul. Visurile au nevoie de grijă constantă.
Împărtăşeşte visul – Pasează-l altora. Permite-le să-l deţină şi apoi realizaţi visul împreună.

Un vis nu este demn de viaţa unei persoane dacă nu este în beneficiul altora. Şi nu este împlinitor decât dacă este realizat împreună cu alţii. De asta suntem aici: pentru a-i ajuta pe alţi oameni. Woodrow Wilson a declarat: „Nu eşti aici doar ca să-ţi câştigi traiul. Eşti aici pentru e permite lumii să trăiască mai abundent, cu o viziune măreaţă, cu un spirit mai pur de speranţă şi realizare. Eşti aici să îmbogăţeşti lumea şi te sărăceşti dacă îţi uiţi sarcina."

TU CUM RĂSPUNZI LA ÎNTREBAREA SEMNIFICAŢIEI?

Există o veche binecuvântare din Orientul Mijlociu care spune: „Când te-ai născut, ai plâns, iar lumea s-a bucurat. Fie ca să-ţi trăieşti viaţa în aşa fel încât atunci când vei muri, lumea va plânge şi tu te vei bucura." Dacă această binecuvântare se adevereşte în vieţile noastre sau nu depinde în mare parte de cum răspunzi la Întrebarea Semnificaţiei.

La începutul acestui capitol, am menţionat cartea *Halftime*. În ea, Bob Buford întreba: „În timp ce lucrezi să realizezi un vis, ce diferenţă va face în 50, 100 sau 500 de ani?" Visurile oamenilor pe care i-am menţionat în acest capitol au în continuare un impact. Au trecut mai mult de 175 de ani de când Wilberforce a murit, iar impactul visului său încă se resimte. Dacă de visul tău nu beneficiază şi alţii, dacă te ajută doar pe tine, atunci nu va mai conta nici măcar cinci minute după ce treci în nefiinţă.

Ce ţi-ai stabilit ca vis? Te lupţi pentru supravieţuire? Cauţi succesul? Sau te străduieşti pentru semnificaţie? Alegerea este în totalitate a ta! Cărui gen de vis îţi vei dedica viaţa? Poate că ai auzit expresia: „Ce diferenţă poate să facă o zi." Cu toţii ştim că asta este adevărat. O naştere, un deces, o căsătorie, o oportunitate, o tragedie – toate pot schimba o viaţă într-o singură zi. Dar s-ar mai putea spune: „Ce diferenţă poate să facă un vis." Cineva cu un vis semnificativ poate deveni un catalizator pentru schimbarea

în lume. Poţi răspunde afirmativ la Întrebarea Semnificaţiei şi nici tu sau ceilalţi nu veţi mai fi la fel. Ce vis minunat.

POŢI RĂSPUNDE AFIRMATIV LA ÎNTREBAREA SEMNIFICAŢIEI: ALŢII BENEFICIAZĂ DE VISUL MEU?

În ce stadiu al vieţii te regăseşti?

Supravieţuieşti pur şi simplu? Dacă este aşa, e momentul să faci paşi către succes. Nu poţi da ceea ce nu ai. Creează o fundaţie şi o platformă pentru a dărui altora făcând ceva semnificativ pentru tine însuţi. Dacă nu îţi urmăreşti deja visul, treci la treabă!

Realizezi deja succesul? Dacă faci asta deja, poate că te apropii de răscrucea unde trebuie să decizi dacă vei trăi pentru tine sau pentru alţii. Cum îţi poţi extinde visul pentru a-i include pe alţii şi să-i ajuţi să beneficieze de ceea ce ai realizat deja?

Te străduieşti să obţii semnificaţia? Dacă este aşa, atunci este momentul să îţi duci contribuţia la următorul nivel. Unu este un număr prea mic pentru a realiza semnificaţia. Visează mai măreţ şi include-i pe alţii în visul tău. Condu-i pe alţii să ţi se alăture în proces. Asta te va dezvolta pe tine, pe ei şi de asta vor beneficia mai mulţi oameni într-un mod mult mai semnificativ. Pentru ce te simţi chemat sau destinat să faci? Pe cine eşti cel mai calificat să urmezi? Cum poţi adăuga cel mai bine valoare altora în timpul pe care îl mai ai pe Pământ?

Încheiere:

Privind în trecut... Privind spre viitor

În 1969, am început să visez la a face o diferenţă în vieţile oamenilor. După 10 ani de urmărire a acestei viziuni, m-am gândit dacă am succes sau nu. Spre surprinderea mea, primul lucru pe care l-am descoperit a fost că visul meu de a-i ajuta pe alţii m-a ajutat şi pe mine!

Privind înapoi, îmi pot da seama că asta s-a întâmplat mereu în cazul meu. Iată cum:

- *Visul meu m-a ajutat să mă concentrez.* De fiecare dată când eram tentat să mă abat de la scopul meu, visul meu m-a menţinut pe direcţia potrivită.
- *Visul meu m-a ajutat să mă dezvolt.* Adesea, voiam să rămân în zona mea de confort, dar visul meu m-a forţat mereu să ies de acolo şi m-a provocat să mă dezvolt în continuare.
- *Visul meu m-a ajutat să sacrific.* Când preţul pentru succes a devenit mare, visul meu m-a încurajat să-l plătesc reamintindu-mi că nu există scurtături către succes.
- *Visul meu m-a ajutat să perseverez.* Când mă gândeam la visul meu, renunţarea nu era o opţiune. Nimeni nu a ajuns la destinaţia de vis oprindu-se. Visurile nu vin la noi; noi trebuie să mergem către ele.
- *Visul meu m-a ajutat să atrag câştigătorii.* Mărimea visului tău a determinat mărimea oamenilor atraşi de el. Visurile mici atrag oameni mici. Visurile mari atrag oameni mari.
- *Visul meu m-a ajutat să depind de Dumnezeu şi alţii.* Visul meu a fost prea mare pentru mine. Aveam nevoie de Dumnezeu şi de alţii pentru a mă ajuta. Aşa s-a întâmplat şi toată lumea a avut de câştigat!

Visul tău poate face aceleaşi lucruri şi pentru tine – dar doar dacă îţi pui visul la încercare şi eşti dispus să răspunzi afirmativ la întrebările din această carte.

Aşa cum ai observat, în fiecare capitol am spus povestea cuiva a cărui călătorie a subliniat întrebarea pe care o predam. Sper ca acele întrebări ţi s-au părut folositoare. Totuşi, adevărul este că puteam să folosesc oricare exemplu pentru a ilustra oricare capitol din carte. De ce spun asta? Pentru că dacă i-aş fi întrebat, cu toţii ar fi răspuns afirmativ la toate cele zece întrebări din carte: Uită-te din nou la aceste întrebări:

1. Întrebarea proprietăţii – Visul meu este într-adevăr al meu?

2. Întrebarea clarităţii – Îmi văd visul clar?

3. Întrebarea realităţii – Depind de factori care sunt sub controlul meu pentru a-mi îndeplini visul?

4. Întrebarea pasiunii – Visul meu mă obligă să-l urmez?

5. Întrebarea căii – Am o strategie ca să-mi ating visul?

6. Întrebarea oamenilor – I-am inclus pe oamenii de care am nevoie pentru a-mi realiza visul?

7. Întrebarea costului – Sunt dispus să plătesc preţul pentru visul meu?

8. Întrebarea tenacităţii – Mă apropii de visul meu?

9. Întrebarea împlinirii – Activitatea în direcţia visului meu îmi aduce satisfacţie?

10. Întrebarea semnificaţiei – Alţii beneficiază de visul meu?

Fiecare persoană şi-a deţinut propriul vis. Fiecare l-a văzut extrem de clar. Cu toţii au depins de propriile talente, abilităţi, muncă din greu şi alţi factori sub controlul lor pentru a-şi îndeplini visul. Cu toţii au avut o pasiune care i-a obligat să îşi urmeze visul. Au avut o strategie ca să-şi atingă visul. Au fost ajutaţi

de alţii, au plătit un preţ pentru a merge înainte, au fost tenace în ceea ce priveşte eforturile lor şi şi-au găsit împlinirea în munca pentru a-şi vedea visul devenit realitate. Şi cu toţii au făcut eforturi în beneficiul altora, nu doar în beneficiul lor.

Menţionez asta pentru că vreau să îţi reamintesc că dacă îţi doreşti să îţi trăieşti visul, nu îţi poţi permite să răspunzi afirmativ doar la una, două sau câteva dintre aceste întrebări. Cu cât poţi răspunde la mai multe întrebări cu „da”, cu atât mai mari vor fi şansele să îţi realizezi visul. Şi acesta este un lucru bun, pentru că atunci când îţi vei realiza visul, lumea va deveni un loc mai bun.